



## Überzeugen: Erfolgreiche Verhandlungsstrategien

# Heinrich Roth Unternehmensberatung



Consulting ■ Training ■ Coaching

### Schwerpunkte & Zielgruppe

#### ■ Schwerpunkte:

- Grundlagen des Verhandeln
- Der Überzeugungsprozess
- Das richtige Auftreten, Vertrauen und Glaubwürdigkeit
- Spezielle Verhandlungstechnik – themenbezogenes und sachbezogenes Verhandeln
- Kommunikation und Gesprächsführung – Erfolgsfaktoren einer Verhandlung
- Kunden- und zielgruppenorientiertes Argumentieren

Teilnehmerkreis: Führungskräfte

Semindauer: 2 Tage

Teilnehmer: maximal 10

### Kurzbeschreibung:

- Sobald zwei verschiedene Meinungen aufeinander treffen und es gilt einen gemeinsamen Konsens zu finden, kann man bereits vom „Verhandeln“ sprechen. Dabei geht es nicht darum, den Gesprächspartner „auszutricksen“, sondern viel mehr, ihn von der eigenen Meinung, dem Produkt oder dem Konzept zu überzeugen. Im Optimalfall erreicht man eine Win-Win-Situation. In diesem Seminar erhalten sie Input für Verhandlungsgespräche und werden dazu befähigt, die persönlichen Strategien weiterzuentwickeln.

*Weitere Informationen auch unter:*

[www.heinrich-roth.com](http://www.heinrich-roth.com)