



Gesprächs- und Verhandlungsführung Partnerschaft ohne sich zu „verbiegen“

Die Situation

In vielen Gesprächen und Verhandlungen haben Sie es auch schon erlebt: Plötzlich spüren Sie, Sie kommen nicht weiter. Irgendeine Bemerkung oder Geste hat einen Stimmungsumschwung hervorgerufen. Unerklärbar? Unlösbar? Manchmal scheint es so.

Die Funktion als Berater, als Problemlöser, als Verkäufer oder als Beziehungspfleger gerät ins Wanken.

Gibt es Möglichkeiten, diese Situationen vorausszusehen und rechtzeitig gegenzusteuern? Zumindest gibt es Erkenntnisse die helfen, derartige Situationen zu vermeiden oder sie zu umgehen.

Ihr Nutzen

- » Sie werden Ihr individuelles „**Erfolgreich-Sein**“ genauer betrachten und im Vergleich mit Ihren Seminarkollegen Erkenntnisse zu den unterschiedlichen oder auch ähnlichen Erfolgsfaktoren sammeln können.
- » Sie werden anhand von verschiedenen Kommunikationsmodellen eine differenzierte Gesprächs- und Verhandlungsstrategie entwickeln.
- » Sie werden aus scheinbar erfolglosen Situationen nutzbare Möglichkeiten erkennen.

Dauer

2 Tage Intensivtraining