



Virtual Classroom

Best Practice of (International) Negotiations

Auf der Grundlage einer Verhandlungssimulation reflektieren die Teilnehmenden das eigene Verhalten, lernen gezielt Methoden und Vorgehensweisen anzuwenden und erhalten Feedback, um die persönliche Praxis zu verbessern.

Buchungsnummer

31724

Lerndauer

1. Tag: 2 x 90 Minuten am Morgen + 2 x 90 Minuten am Nachmittag
2. Tag: 2 x 90 Minuten am Morgen + 2 x 90 Minuten am Nachmittag

Preis

Individuell auf Anfrage

**Lernziele**

Die Teilnehmenden lernen

- ✓ sich optimal vorzubereiten,
- ✓ Ziele unter Berücksichtigung der Interessenlage zu formulieren,
- ✓ wirksamste Verhandlungsstrategien anzuwenden,
- ✓ Manipulationsversuche und „fiese Tricks“ abzuwehren.

**Inhalte**

- Vorbereitung: Tools, Methoden und Vorgehen
- Ziele formulieren
- Stakeholder und ihre Interessen verstehen
- Verhandlungsstrategien und -taktiken anwenden
- wirksame Tools für zielgerichtete Argumentationen und Gesprächsführung
- schlagfertiger Umgang mit Vorwänden und Einwänden
- kulturelle Besonderheiten
- Durchführung einer Online-Simulation inkl. Feedback

