

Verhandlungstraining: International erfolgreich verhandeln

Techniken und Taktiken der Verhandlungsprofis bei interkulturellen Verhandlungen

Trainings-Ziel

Die zunehmende Globalisierung erfordert fundamentale Kenntnisse in internationalem Verhandeln. Gibt es Strategien, Techniken und Taktiken, die die Profis benutzen, um andere zu überzeugen, zu überreden oder – gelegentlich – zu überfahren? Wie können Sie von Ersteren lernen und sich gegen Letzteres schützen?. Auf welche Weise gelangen Sie von anfänglicher Skepsis zu Formen der erfolgreichen Zusammenarbeit?

Die Antwort lautet: ja, es gibt solche Techniken. Man kann sie in diesem Verhandlungsseminar erlernen und trainieren um sie dann im Ernstfall souverän zu beherrschen.

Trainings-Inhalte

- Verhandlungsvorbereitung als Voraussetzung für Erfolg
- Definition der eigenen Interessen und Mindestexpectungen
- Definition des Korridors zwischen Mindestzielen und Maximalzielen
- Erkennen der Erwartungen und Interessen des Gegenübers
- Gegenseitige Annäherung als Strategiefaktor
- Optimale Ergebnisse erzielen

- Unterschiedliche Verhandlungstechniken einzelner Kulturen
- Indirekt und verdeckt oder mit „offenen Karten“ verhandeln
- Unterschiedliche Verhandlungstechniken in monochronen und polychronen Kulturen

- Umgang mit kooperationsunwilligen Partnern
- Kompromissvorschläge: ja, aber wann
- Möglichkeiten und Grenzen der „Win-win-Strategie“
- Multilaterales Verhandeln – die „Hohe Schule“ des Verhandeln
- Einüben von Strategien, Techniken und Taktiken professioneller Verhandler

Zielgruppe

Vorstände, Geschäftsführer, Key-Accounter, Projektmanager, Salesmanager, und alle Personen, die international ihre Ziele durchsetzen wollen.

Trainings-Methodik:

- Systematische und sofort umsetzbare Inputs durch den Trainer
- Interkulturelles Hintergrundwissen
- Instrumente für den Transfer in die Alltagspraxis
- Gründliche Vorbereitung von Verhandlungen
- Praxisbezogene Übungen zu den Inhalten mit Videokontrolle
- Lernerfolgsmessung durch Spiegelung an den Verhandlungsergebnissen
- Lehranalyse durch den Trainer und Videokontrolle
- Feedback zu Inhalt und Auftrittform bei differenzierten Verhandlungsaufgaben
- Training am eigenen Produkt/Konzept (falls gewünscht)
- Streng begrenzte Teilnehmerzahl

Trainings-sprache:

deutsch und englisch

Ihr Trainer:

Dr. jur. Alexander Mühlen war deutscher Botschafter in u.a. Uganda, den Vereinigten Arabischen Emiraten und stellvertretender Botschafter in Chile. Davor war er für den auswärtigen Dienst in Stockholm, im Nord- und Südjemen, in Singapur sowie bei einer UN-Organisation in Genf tätig.

Er trainiert anhand von Originalfällen aus dem Geschäftsleben.

Er ist Autor des **Standardwerks** zum Thema:

Internationales Verhandeln: Konfrontation, Wettbewerb, Zusammenarbeit. Mit zahlreichen interkulturellen Fakten und Fallbeispielen.

Münster, Lit Verlag, 3/2005

Teilnahmegebühr:

Die Teilnahme für das 2-tägige intensive Verhandlungstraining beträgt pro Teilnehmenden: 1595,00 EUR zzgl. MwSt.

Die Möglichkeit eines firmenspezifischen Inhouse-Trainings:

Das Seminar kann auch als individuelle Veranstaltung für Ihre Firma durchgeführt werden. Die Schwerpunkte passen wir dann selbstverständlich Ihren Bedürfnissen und Ihrer Zielgruppe an.

Unsere Trainings bieten wir in folgenden Sprachen an: Bulgarisch, Chinesisch, Estnisch, Dänisch, Englisch, Finnisch, Französisch, Griechisch, Italienisch, Japanisch, Kroatisch, Lettisch, Litauisch, Niederländisch, Portugiesisch, Rumänisch, Russisch, Schwedisch, Serbisch, Slowakisch, Slowenisch, Spanisch, Tschechisch, Türkisch, Ukrainisch, Ungarisch.

KeSch Training und Beratung GbR * Hauptstr. 53 * 79348 Freiamt
www.kesch-training.eu * info@kesch-training.eu
Tel.: +49 - 07645 - 916165 * Fax: +49 - 076 45 - 91 61 66

