



Verhandlungsführung – Schwerpunkt Kommunikation

Zielgruppe

Mitarbeiter aus den Bereichen Einkauf und Beschaffung, die Verhandlungen mit Lieferanten führen und entweder über Erfahrungen in Einkaufsverhandlungen verfügen oder am factor 4-Grundlagentraining (1) teilgenommen haben.

Nutzen / Ziele des Seminars

Als Seminarteilnehmer erhalten Sie Werkzeuge und Methoden, um Ihre Verhandlungsergebnisse zu verbessern. Schwerpunkt: Erkennen, wie wichtig "richtige" Kommunikation ist und wie man weiter kommt.

Seminarinhalt

- Umgang und Einsatz von verbalen und nonverbalen Kommunikationselementen
- Einsatz und Interpretation von Körpersprache in Verhandlungen
- Wie setzte ich meine Sprache und Stimme effektiv ein: Übungen zur Stimmqualität
- Die passende Rhetorik in Einkaufsverhandlungen
- Das Von Thun-Modell – "Die vier Seiten einer Nachricht"
- Wie vermeide ich Missverständnisse?
- Wie wichtig sind Kopf- und Bauchebene bei der Entscheidungsfindung?
- Kommunikation ist ein "Empfängerproblem"
 - Sender und Empfänger einer Nachricht und was es dabei zu beachten gilt
 - Die zentrale Frage: Wer trägt die Verantwortung in einer Verhandlung, dass keine Missverständnisse auftauchen?
 - Wer sorgt für das richtige Verständnis?

Veranstaltungstermine 2010

24. Februar / 27 September

Beginn: 09:00 Uhr – Ende ca. 17:00 Uhr

Kosten: 390,00 EUR

Einschließlich Pausenverpflegung, einem anspruchsvollen Mittagessen sowie ausführlicher Dokumentation. Darüber hinaus werden den Teilnehmern alle Übungsaufgaben als Datei zur Verfügung gestellt.

Seminarorte: Donaueschingen, Stuttgart und Waldshut-Tiengen