

WEKA-Akademie Seminar

Virtuell verhandeln

Seminarinhalte

Vorbereitung zur Verhandlung

- Rollen klären, Ziele definieren, Grenzen festlegen
- Bedürfnisse, Wünsche und Zugeständnisse
- Interessen und Standpunkte
- Ziele und Absichten, Bessere Alternativen
- Szenarien simulieren

Verhandlungsstile

- Weiche und harte Verhandlung
- Beziehung und Sachebene unterscheiden
- Die Kreml-Methode
- Aktives Zuhören und taktische Empathie
- Konfrontation und Kooperation

Verhandlungsleitende Fragen

- Unter welchen Umständen? Wie?
- Alpha, Beta, Omega
- Fragetechniken: Gottschalk oder Jauch?

Unterschiede zu Verhandlungen in Präsenz

- Körpersprache, Blickkontakt
- Mimik und Gestik erkennen
- Energie spüren
- Schweigen
- Technische Schwierigkeiten
- Eisberg der Kommunikation schwerer zugänglich

Neue Möglichkeiten virtueller Verhandlungen

- Geheime Absprachen im Team
- Bewusster Einsatz von Zeit und Unterbrechungen
- Synchron und asynchron verhandeln
- Neue Formen der Visualisierung

Umgang mit schwierigen Gesprächspartner:innen

- Spiegeln
- Meta-Kommunikation
- Fairness
- Gemeinsame Ziele erkunden
- Konsens statt Kompromiss
- Medien-Mix: Kanal wechseln
- Namen passend einsetzen
- Gut argumentieren: 3B-Taktik
- Feedback-Taktiken: 3W, SVE
- Eskalationsstufen nutzen
- Erzielte Ergebnisse als Erfolg für eine zukünftig gute Zusammenarbeit feiern

Zielgruppe

- Geschäftsführung
- Führungskräfte
- Verkauf, Einkauf
- HR Management

Wichtige Informationen

Termin

12. November 2024, 9 bis 17 Uhr

Ort

Online

Referent

Dr. Conrad Pramböck

Einzelpreis

€ 595,- (zzgl. MwSt.)

Der Preis beinhaltet umfassende Seminarunterlagen sowie das Teilnahmezertifikat der WEKA-Akademie.

10 % Frühbucher-Bonus

Bei frühzeitiger Buchung erhalten Sie 10 % Frühbucher-Rabatt auf den Seminarpreis.

10 % Rabatt ab zwei Teilnehmer:innen

Bei gleichzeitiger Anmeldung mehrerer Teilnehmer:innen eines Unternehmens an einem Seminar, gewähren wir einen Rabatt in Höhe von 10% für alle Teilnehmer:innen.

Teilnahmebedingungen

Die Anmeldung zum Seminar ist ausschließlich in schriftlicher Form möglich. Unterschiedliche Rabatte können nicht kombiniert werden. Die Seminargebühr ist innerhalb von 10 Tagen nach Rechnungsstellung fällig, spätestens jedoch zahlbar zum Kursbeginn. Bei Stornierung der Anmeldung bis zwei Wochen vor dem Seminar erheben wir eine Bearbeitungsgebühr in Höhe von 30 % der Seminargebühr. Bei Abmeldungen nach diesem Zeitpunkt sowie Nichterscheinen am Seminartag ist die volle Teilnahmegebühr fällig. Eine Vertretung von angemeldeten Teilnehmer:innen ist möglich. Die Stornoerklärung bzw. Nominierung von Ersatzteilnehmer:innen muss in jedem Fall schriftlich erfolgen. Bei zu geringer Teilnehmeranzahl behalten wir uns vor, das Seminar abzusagen. In diesem Fall wird die Seminargebühr umgehend zurückerstattet. Weitergehende Ansprüche für die Teilnehmenden bestehen nicht.

Die Anmeldemöglichkeit finden Sie auf der nächsten Seite!

Ja, wir melden uns mit ____ Teilnehmer:innen zu folgendem Seminar an:

Virtuell verhandeln

Termin: 12. November 2024, 9 bis 17 Uhr
Ort: Online
Artikelnummer: 14651903 | 100300-11
Preis: € 595,- (zzgl. MwSt.)

10 % Rabatt
bei frühzeitiger Buchung
oder ab 2 Teilnehmer:innen!

Rechnungsanschrift:

Firma / Branche / Mitarbeiteranzahl

Titel / Vorname / Nachname / Funktion

Straße / PLZ / Ort

Telefon / E-Mail-Adresse

Datum / Unterschrift

Folgende Personen nehmen am Seminar teil:

Teilnehmer 1 Titel / Vorname / Nachname / E-Mail-Adresse / Funktion

Teilnehmer 2 Titel / Vorname / Nachname / E-Mail-Adresse / Funktion

Teilnehmer 3 Titel / Vorname / Nachname / E-Mail-Adresse / Funktion



Telefon:
01/97000-100



Fax:
01/97000-5100



E-Mail:
kundenservice@weka.at

Die WEKA Business Solutions GmbH liefert zu ihren allgemeinen Geschäftsbedingungen und unter Eigentumsvorbehalt. Unsere allgemeinen Geschäftsbedingungen finden Sie unter <https://www.weka-akademie.at/agb>. Es gilt die Datenschutzerklärung, diese finden Sie unter <https://www.weka-akademie.at/datenschutzrichtlinie>.