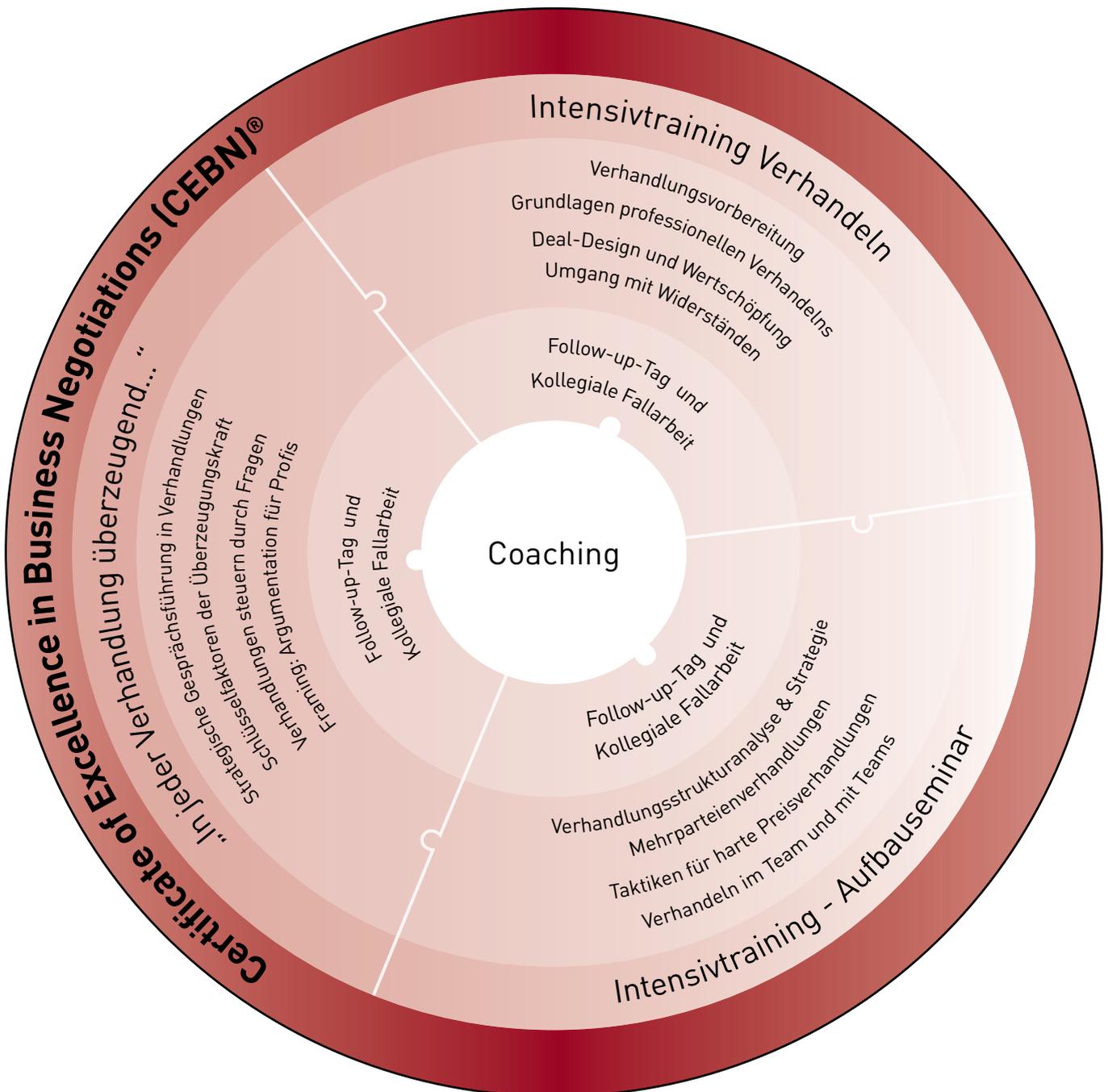




Professionelles Verhandeln

# Zertifikatsausbildung



# Individuelle Verhandlungsperformanceentwicklung

## Themenschwerpunkte

|    |   |                 |
|----|---|-----------------|
| 1. | Intensivtraining Verhandeln   | (2,5 + 1-tägig) |
|    | <ul style="list-style-type: none"><li>- Professionelle Verhandlungsvorbereitung</li><li>- Basisstrategien für Verhandlungen</li><li>- Das „Harvard-Verhandlungskonzept“</li><li>- Deal-Design &amp; Vertragsverhandlungen</li><li>- Techniken des wertschöpfenden Verhandeln</li><li>- Verhandeln mit harten Verhandlern und Umgang mit „psychologischer Kriegsführung“</li></ul>                         |                 |
| 2. | Intensivtraining Verhandeln - AufbauSeminar   | (2,5 + 1-tägig) |
|    | <ul style="list-style-type: none"><li>- Komplexe Verhandlungsstrategien</li><li>- Techniken und Taktiken distributiven Verhandeln</li><li>- Organisation von Verhandlungsteams</li><li>- Verhandeln gegen Teams</li><li>- Mehrparteiverhandlungen</li><li>- Verhandlungsstrukturanalyse und Verhandlungs-Set-up</li></ul>   |                 |
| 3. | Training „In jeder Verhandlung überzeugend...“  | (2,5 + 1-tägig) |
|    | <ul style="list-style-type: none"><li>- Schlüsselfaktoren der Überzeugungskraft</li><li>- Framing: Argumentationstechnik für Profis</li><li>- Strategische Gesprächsführung in Verhandlungen</li><li>- Verhandlungen steuern mit professioneller Fragetechnik</li><li>- Signale der Körpersprache lesen und verstehen</li><li>- Individuelles Video-Feedback zur persönlichen Überzeugungskraft</li></ul> |                 |

## Zertifikatsausbildung: Professionell Verhandeln

# Ausbildungsübersicht

|   |   |  |
|---|---|--|
| 1.                                      | Intensivtraining Verhandeln   |  |
|   | - Verhandlungsvorbereitung<br>- Grundlagen professionellen Verhandeln | - Deal-Design und Wertschöpfung<br>- Umgang mit Widerständen |
| Follow-up-Tag und Kollegiale Fallarbeit |   |  |



|   |   |  |
|---|---|--|
| 2.                                      | Intensivtraining - Aufbauseminar  |  |
|   | - Verhandeln im Team und mit Teams<br>- Taktiken für harte Preisverhandlungen | - Mehrparteiverhandlungen<br>- Verhandlungsstrukturanalyse & Strategie |
| Follow-up-Tag und Kollegiale Fallarbeit |   |  |



|   |  |   |
|---|--|---|
| 3.                                      | „In jeder Verhandlung überzeugend...“  |   |
|   | - Schlüsselfaktoren der Überzeugungskraft<br>- Strategische Gesprächsführung | - Verhandlungen steuern durch Fragen<br>- Framing: Argumentation für Profis |
| Follow-up-Tag und Kollegiale Fallarbeit |  |   |



Certificate of Excellence in  
Business Negotiations (CEBN)<sup>®</sup>

**CERTIFICATE**

\* OF EXCELLENCE \*

IN BUSINESS  
NEGOTIATIONS  
(CEBN)<sup>®</sup>



