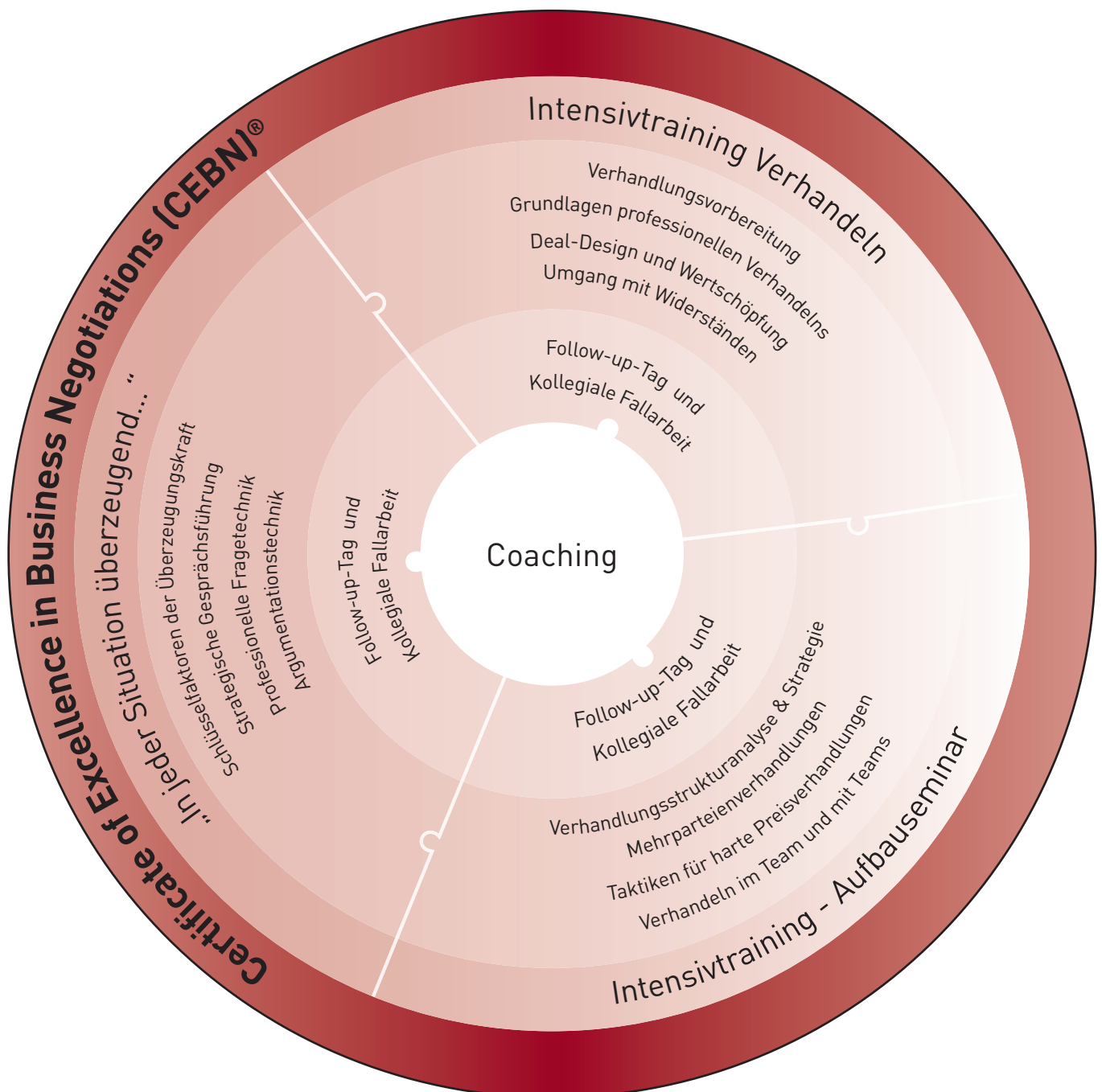




Professionelles Verhandeln

# 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 Situation überzeugend...“	(2,5 + 1-tägig)
	<ul style="list-style-type: none"><li>- Schlüsselfaktoren der Überzeugungskraft</li><li>- Effektive Argumentationstechnik</li><li>- Überzeugungspsychologie: Die Überzeugungskraft des Unterbewusstseins</li><li>- Strategische Gesprächsführung in Verhandlungen</li><li>- Professionelle Fragetechnik</li><li>- Signale der Körpersprache lesen und verstehen</li></ul>	

## Zertifikatsausbildung: Professionell Verhandeln

# Ausbildungsübersicht

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



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



3.	„In jeder Situation überzeugend...“	
	- Schlüsselfaktoren der Überzeugungskraft - Strategische Gesprächsführung	- Professionelle Fragetechnik - Argumentationstechnik
Follow-up-Tag und Kollegiale Fallarbeit		



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

**CERTIFICATE**

\* OF EXCELLENCE \*

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





Training · Coaching · Consulting · Mediation