



Verhandlungstraining

Empathisch – routiniert – erfolgreich!

(Dieses Training wird angeboten als: Inhouse-Training & Externes Training / Hybrid-Kurs / Online-Kurs)

Externe Seminar- und Kurstermine 2021/2022
www.melters-partner.de/seminar-kurstermine/

Warum Sie dieses Verhandlungstraining besuchen sollten?

Wer kennt sie nicht: Verhandlungssituationen in denen der Verhandlungspartner geschickt ausweicht, unsere Emotionen das klare Denken verwehren oder einfach passende und überzeugende Argumente fehlen?

Mit diesem praxisnahen Verhandlungstraining erhalten Sie wertvolle und absolut umsetzbare Hilfestellungen, die Ihnen jede Verhandlung in Zukunft enorm erleichtern: zu Ihrer Denkhaltung und Vorbereitung, der Berücksichtigung weicher Faktoren (Mensch und Emotion) sowie dem routinierten Einsatz von Gesprächstechniken und Verhandlungstaktiken. Somit verbessern Sie Ihre Verhandlungskompetenz in vielerlei Hinsicht deutlich und gehen bewusster sowie viel souveräner in zukünftige Gespräche!

- Wir freuen uns auf eine intensive und verhandlungsintensive Zeit mit Ihnen!

Ziel des Verhandlungstrainings

Sie sind sich wichtiger Grundlagen sowie Gesprächstechniken in Ihrer Verhandlung bewusst und erhalten so die notwendige Sicherheit. Sie planen besser, argumentieren überzeugend, führen Gespräche routiniert und erzielen Ihre Verhandlungserfolge durch vielfältige Verhandlungstipps deutlich entspannter!

Zielgruppe

- Führungskräfte
- Fachkräfte aus den Unternehmensbereichen Ein- und Verkauf / Personal / IT / etc.
- Projekt- und Teamleiter

Inhalte des Verhandlungstrainings

Training zum richtigen Verhalten in Verhandlungen mit zahlreichen Praxisbeispielen in Einkauf / Verkauf / Personalgespräch / etc.:

- Das richtige Mindset und wichtige Erfolgsfaktoren in Ihrer Verhandlung
- Welche Verhandlungsstrategie und Vorbereitung trägt zu überzeugenden Ergebnissen bei (inkl. Verhandlungspsychologie / Körpersprache / Mimik / inkl. Checklisten!)
- Einfühlungsvermögen & Co.

Gesprächsvorbereitung und -praxis:

- Der Umgang mit der 'unberechenbaren' Komponente Mensch: Interessen ermitteln / Sympathie und Vertrauen gewinnen / Gesprächstypen erkennen / Schwierige Gesprächspartner führen / Taktik und Manipulationsansätze erkennen
- Wie wirke ich in der Verhandlung? Abgleich Selbst- und Fremdbild
- Wie gewinne ich mehr Einblick in die Motive meiner Verhandlungspartner?
- Welche Verhandlungstaktiken und Verhandlungstipps sollte ich kennen?

FS Inhalte: sh. Folgeseite



Verhandlungstraining

Fortsetzung: Inhalte des Verhandlungstrainings:

Einsatz von wichtigen Gesprächstechniken, u.a.:

- Zielführende Fragetechniken
- Ziel- und zielgruppenorientierte Nutzenargumentation
- Souveräner Umgang mit Einwänden
- Learning by doing in konkreten vielseitigen bis herausfordernden Beispielprojekten!

Empfehlung: Zur Qualitätssicherung bietet sich an, das Verhandlungstraining mit einem individuellen Coaching pro Teilnehmer ‚on-the-job‘ zu ergänzen. Der Know-how-Transfer in die Praxis gelingt so noch nachhaltiger und schneller!

„Wirklich gut sind wir nur dann, wenn wir etwas tun, was wir wirklich mögen. Etwas, das uns mit Begeisterung erfüllt. Es muss so viel Spaß machen wie unser Lieblingsspiel oder unser Hobby.“ (unbekannt)

Welchen Nutzen verspricht dieses Verhandlungstraining?

Viel Interaktion, Dialog und höchster Praxistransfer durch den Workshop-Charakter des Intensivtrainings. Die Teilnehmer denken, handeln und formulieren lösungsorientierter.



- Sie erhalten einen wirkungsvollen Kommunikationsleitfaden sowie praxisnahe und sofort einsetzbare Methoden an die Hand!
- Sie profitieren von wertvollen Impulsen, Musterbeispielen, Verhandlungstipps sowie Checklisten für die Zukunft und Sie erhalten praxisnahe Tipps zu „Dos & Don'ts“ sowie wichtige Erfolgsregeln!
- Der neutrale Blick der Trainerin/des Trainers gibt die nötige Hilfestellung bei der Umstellung von Prozessen sowie im Umgang mit Personen und individuellen Stärken/Schwächen in Ihrer Verhandlung.
- Sie erhalten unmittelbares Feedback in lockerer Atmosphäre (offen, einfühlsam und fachkompetent).
- Durch Fallbeispiele und interaktive Übungen zu Verhandlungstaktiken werden Sie sicherer in Ihrer Verhandlung und deutlich souveräner und entspannter in schwierigen Gesprächssituationen.
- Jedes Training folgt im Aufbau unseren drei Erfolgsfaktoren:
 - Mensch, d.h. auf persönliche Art und emotionale Intelligenz wird Wert gelegt, es ‚menschelt‘ bei uns.
 - Wirtschaftliches Denken, d.h. es rechnet sich.
 - Praxisnähe / Umsetzbarkeit, d.h. es funktioniert!Hinzu kommen jeweils noch eine große Portion Erfahrung, Interaktion sowie Humor!
- Das lebendige, humorvolle und dialogintensive Training motiviert und erleichtert den Umsetzungsprozess!

Trainingsphilosophie

- Ziel unserer Trainings ist, aktuelles und sofort einsetzbares Know-how weiterzugeben sowie in praktischen Übungen und Gruppenarbeiten zu vertiefen.
- Unsere eigene Erwartung an alle Trainings ist hoch: Praxisnähe, konkrete Empfehlungen, gute Umsetzbarkeit und Zielorientierung sind für uns wichtige Maßstäbe.
- Als weitere Erfolgsfaktoren ergänzen Erfahrungsaustausch, Sachdiskussionen, Humor, lockere Atmosphäre und der aktive Dialog unsere Trainings. – Eine wichtige Basis für die Teilnehmer, um Neues und noch Ungewohntes gut zu verankern und dann auch direkt in der täglichen Praxis umzusetzen!

Weitere Details zur Trainingsphilosophie sh. www.melters-partner.de.



Verhandlungstraining

Alle Teilnehmer waren von der individuellen Vorgehensweise und der Praxisnähe durchweg begeistert!

Geschäftsführung **Porsche Zentrum**

Trainingsleitung

Ihre Trainerin Gabriela Melters, Geschäftsführerin von Melters & Partner, gründete das Unternehmen 1993 und unterstützt seither erfolgreich den Mittelstand sowie teils auch Großunternehmen als Trainerin, Moderatorin und Coach sowie als Beraterin in Kommunikations- und Veränderungsprojekten. Ihr Schwerpunkt ist die Optimierung der in- und externen Unternehmenskommunikation.

Mit Praxisnähe, aktuellen Fallbeispielen, viel Motivation und intensivem Dialog stimmt sie jedes Training individuell auf die Teilnehmer und ihre Belange ab. - Die durchweg positiven Feedbacks vorangegangener Teilnehmer senden wir Ihnen auf Wunsch gerne zu!

Methodik

- Themenerarbeitung mit den Teilnehmern und ihren eigenen Beispielen zu Verhandlung und verwandter Thematik
- Kurze Vortragssequenzen und zahlreiche Praxisbeispiele
- Gruppenarbeit und Teilnehmerpräsentation
- Simulation von Fallbeispielen und Live-Verhandlungssituationen
- Einsatz kreativer, moderner und bewährter Seminartechnik
- Teilnehmer-Präsentation
- Konstruktives Feedback
- Humor und Spaß an der Sache!

Teilnehmerzahl Verhandlungstraining

Offenes Training: Maximal 10 Teilnehmer (Workshop-Charakter)

Inhouse-Training: Nach Bedarf, ggfs. Aufteilung in mehrere Teilgruppen (Workshop-Charakter)

Veranstaltungsort & -zeiten

Externe (offene) Trainings:

Das Verhandlungstraining München und Berlin findet stets in einer 4*-Location statt. Detaillierte Hotel-Infos erhalten Sie mit Ihrer Anmeldebestätigung oder auch gerne auf Anfrage.

An beiden Tagen beginnen wir um 9.00 Uhr und beenden das Training zwischen 17.00 und 17.30 Uhr. Selbstverständlich wird das Training Corona-Konform durchgeführt.

Firmenspezifische Inhouse-Trainings:

Der Veranstaltungsort ist beliebig und wird individuell mit Ihnen abgestimmt (z. Bsp. firmenintern, Hotel im Bundesgebiet oder europaweit). Die Trainingsdauer wird entsprechend Ihrer Wunsch-Inhalte auf 2 bis 3 Tage festgesetzt. Die entsprechenden Trainingszeiten stimmen wir rechtzeitig vor Trainingsbeginn mit Ihnen ab.



Verhandlungstraining

Teilnahmegebühr / Kosten

Externes (offenes) Training:

Die Teilnahmegebühr von € 970,-/Person zzgl. Mwst. schließt das 2-Tages-Training, Trainings-Dokumentation, Pausengetränke, Mittagessen, Teilnehmer-Zertifikat sowie unser spezielles Teilnehmer-Geschenk ein.

Besuchen mehrere Personen des gleichen Unternehmens dieses Training, erhält jeder weitere Teilnehmer 10% Ermäßigung. Hat ein Teilnehmer bereits vorher ein kostenpflichtiges Training oder Coaching bei uns besucht, erhält er ebenfalls 10% Ermäßigung.

Firmenspezifisches Inhouse-Training:

Bitte informieren Sie uns über Ihre individuellen Wünsche. Nach Klärung aller relevanten Rahmendaten erstellen wir Ihnen ein firmenspezifisches und selbstverständlich kundenfreundlich-faires Angebot!

Buchungskonditionen

Externes (offenes) Training:

Ihre Anmeldung wird von uns in der Reihenfolge des Eingangs gebucht und bestätigt. Besuchen mehrere Personen des gleichen Unternehmens dieses Seminar, erhält jeder weitere Teilnehmer **10% Ermäßigung**. Hat ein Teilnehmer bereits vorher ein kostenpflichtiges Training oder Coaching bei uns besucht, erhält er ebenfalls 10% Ermäßigung.

Die Zahlung ist vor Veranstaltungsbeginn fällig. Eine einmalige Umbuchung ist bis 30 Tage vor Veranstaltungsbeginn möglich. Es wird lediglich eine Bearbeitungsgebühr von € 50,- erhoben. Selbstverständlich akzeptieren wir eine/n Ersatzteilnehmer/in ohne zusätzliche Kosten. Weitere Details zu Konditionen/Stornierungen siehe unsere AGB >>

Firmenspezifisches Inhouse-Training:

Ihre Trainingsbuchung erfolgt auf Basis Ihres firmenspezifischen Angebotes. Alle relevanten Buchungskonditionen gehen Ihnen bei Angebotserstellung zu. (sh. AGB)



Verhandlungstraining

Trainingsanmeldung

Ich melde gemäß Ihren Geschäftsbedingungen (AGB) an:

Thema:

Termin:

Teilnehmer

Anrede:

Vorname:

Name:

Email: wichtig für Detail-Infos zum Training

Telefon:

Preis in EUR zzgl. MwSt.:

Gutschein:

Auftraggeber

Firma / Abteilung:

Abtlg./Position:

Titel / Vor- & Nachname:

Straße und Hausnummer:

PLZ und Ort:

Telefon:

Email:

Interne Auftragsnummer:

Kostenlose News per Email gewünscht

Achtung: Die Trainingsbuchung wird erst durch unsere Rückbestätigung verbindlich. Pro Teilnehmer bitte eine Anmeldung. Die Anmeldebestätigung inkl. weitere Detailinformationen gehen Ihnen kurzfristig zu!

Ihre Daten werden zur Organisation der Veranstaltung verwendet. Mit dem Absenden der Trainingsanmeldung geben Sie die Einwilligung, dass wir Sie per Post, Email oder Telefon kontaktieren können. Diese Einwilligung kann nach der Veranstaltung jederzeit widerrufen werden.

Ich bestätige, Ihre AGB und DSGVO-Erklärung gelesen und verstanden zu haben.

Datum / Unterschrift des Auftraggebers



Verhandlungstraining

Anfrage-Formular

- Bitte informieren Sie mich detailliert
- Bitte rufen Sie mich an
- Bitte erstellen Sie mir ein konkretes Angebot

Angaben zu Ihren spezifischen Wünschen

Absender

Anrede:

Vorname:

Name:

Firma/Abteilung:

Email:

Telefon:

- Kostenlose News per Email gewünscht

Mit dem Absenden des Anfrage-Formulars geben Sie die Einwilligung, dass wir Sie per Post, Email oder Telefon kontaktieren können. Diese Einwilligung kann jederzeit widerrufen werden.

- Ich bestätige, die DSGVO-Erklärung gelesen und verstanden zu haben.



AGB für Fortbildungsveranstaltungen wie Trainings, Seminare, Coachings sowie Workshops, Kongresse, Tagungen, etc. von Melters & Partner (M&P):

§1 Datenschutz & Betriebs-Interna

Melters & Partner verpflichtet sich, Informationen über den Teilnehmer sowie die Geschäfts- und/oder Betriebsinterna des Auftraggebers vertraulich zu behandeln. Aufzeichnungen dienen ausschließlich den Fortbildungszwecken und werden sofort nach Ende der Veranstaltung von M&P vernichtet. Ein Mitschnitt für spätere Zwecke wird generell nur nach ausdrücklicher schriftlicher Einwilligung aller Beteiligten angefertigt. Ansonsten verbietet das Datenschutzgesetz die Herausgabe von aufgezeichneten Trainingselementen.

§2 Absage einer Fortbildungsmaßnahme durch M&P

(Betroffen sind hier alle firmeninternen und externen Veranstaltungen wie Trainings, Seminare, Workshops, Coachings, Kongresse und Tagungen)

Bei Nichterreicherung der Mindestteilnehmerzahl und in Fällen höherer Gewalt (z.B. Krankheit des Referenten etc.) behalten wir uns vor, die Veranstaltung abzusagen. Bei zu geringer Teilnehmerzahl erhalten Sie bis spätestens eine Woche vor dem entsprechenden Termin Bescheid, in Fällen höhere Gewalt so früh wie möglich. Selbstverständlich bemühen wir uns, Ihnen so kurzfristig wie möglich einen Ersatztermin anzubieten. Ein Anspruch auf weitergehenden Schadensersatz besteht darüber hinaus nicht.

§3 Stornierung von Training/Workshop/Coaching durch den Auftraggeber der Veranstaltungsteilnahme & alternativ durch den Teilnehmer

a) Vereinbarte Trainings-/Coaching-Termine gelten als verbindlich, d.h. sie sind bis 30 Tage vor Veranstaltungstermin kostenfrei zu verlegen/zu stornieren. Bis zum 8. Tag vor Veranstaltungsbeginn erheben wir eine Gebühr von 40 % des Veranstaltungspreises. Ab dem 7. Tage vor Veranstaltungsbeginn müssen wir leider 80% des Trainer-Entgelts in Rechnung stellen.

b) Sollten Sie als Veranstaltungsteilnehmer eines offenen Trainings etc. gezwungen sein, Ihre Anmeldung zu stornieren, fallen folgende Bearbeitungs- bzw. Storno-Gebühren an:

- bis 4 Wochen vor Veranstaltungsbeginn: € 50,- Bearbeitungsgebühr
- bis 10 Tage vor Veranstaltungsbeginn: 50% der Veranstaltungsgebühr
- bei weniger als 10 Tagen vor Veranstaltungsbeginn: 80% der Veranstaltungsgebühren.

Falls Sie hingegen verbindlich einen Ersatzteilnehmer für die Veranstaltung benennen, entfallen die Bearbeitungs- bzw. Stornogebühren für Sie.

§4 Rechte an Arbeitsunterlagen und Teilnehmer-Ordern

Auf Arbeitsunterlagen und Teilnehmer-Ordern aller Veranstaltungen behält sich M&P das alleinige Copyright vor, d.h. die Teilnehmer sind nicht befugt, diese Unterlagen ohne vorherige schriftliche Zustimmung der M&P zu kopieren und/ oder Dritten zugänglich zu machen.

§5 Rechnungsstellung / Zahlung

Die Kosten der Veranstaltung sind 10 Tage nach Rechnungsstellung zahlbar, wenn nicht ausdrücklich und schriftlich anders vereinbart. Die Rechnungsstellung für alle Fortbildungs-Veranstaltungen erfolgt jeweils etwa 4 Wochen vor Veranstaltungsbeginn. Bei Zahlungsverzug ist M&P berechtigt, ab dem 15. Tag nach Rechnungsstellung die banküblichen Zinsen zu berechnen und behält sich vor, den Teilnehmer von der Teilnahme der Veranstaltung auszuschließen.

§6 Gerichtsstand und Erfüllungsort

Gerichtsstand & Erfüllungsort ist München. (Stand: München im Juni 2020)