

Training – Professional Negotiator Verhandlungsausbildung in 4 Online-Modulen

Beruflicher Erfolg und persönliche Zufriedenheit hängen in hohem Maße von der individuellen Verhandlungskompetenz ab. Professionelles Verhandeln kann man lernen. Es gibt kaum ein Thema, bei dem sich der Lernerfolg schneller und direkter auszahlt – oft im wahrsten Sinne des Wortes.

Inhalte

- 4 Online-Module, die sich gut in den (Berufs-)Alltag integrieren lassen
- angeleitete Peergroup-Arbeit zwischen den Trainingsmodulen
- Digitale Lernplattform
- Erstellung eines individualisierten Verhandlungsprofils per Fragebogen
- Systematik zur Verhandlungsvor- und -nachbereitung per Logbuch
- Trainerteam aus praxiserfahrenen und renommierten Verhandlungsexpert:innen

Die Verhandlungsausbildung schließt mit einem Zertifikat ab.

Termine nächste Ausbildungsstaffel 2027:

Die nächste Ausbildungsstaffel findet an den folgenden Terminen statt:
9. März, 16. März, 23. März, 6. April 2027, jeweils von 9:00 bis 12:15 Uhr.

Die Ausbildung wird über die Videokonferenzsoftware Zoom stattfinden;
die Teilnahmegebühr beträgt 950 Euro zzgl. USt.;
Anmeldungen nehmen wir unter info@trojapartner.de entgegen.

Die Module im Einzelnen

Modul 1

Lernziel: Grundverständnis von Verhandlungsstrategien und Wertschöpfung etablieren

- Zentrale Konzepte: Verhandlungskompetenzen, Verhandlungserfolg
- Wertschöpfung generieren und Verteilungsverhandeln
- Verhandlungsdilemmata und deren Auflösung
- Struktur für schwierige Gespräche
- Gründung Peergroups

Peergroup-Aufgabe

Arbeit an Verhandlungskompetenzen und Reflexion des eigenen Verhandlungsprofils

Modul 2

Lernziel: ein tieferes Verständnis von Stellenwert, Relevanz und Formulierung der Interessen als Grundlage für kreative Lösungen entwickeln

- Worum es wirklich geht: Interessenorientierung in der Verhandlung
- Was meine Verhandlungen ausmacht: persönliche Verhandlungsstile
- Selbstbehauptung und Beziehungswahrung: konstruktiv „Nein“ sagen

Peergroup-Aufgabe

Einübung interessenorientiertes Entscheiden

Modul 3

Lernziel: konstruktive Verhandlungskommunikation einüben

- Was gesendet wird, was ankommt: Verhandlungskommunikation
- Verhandlungsvorbereitung als Erfolgsfaktor
- Umgang mit schwierigen Gesprächspartnern
- Umgang mit besonders schwierigen Situationen in der Verhandlung

Peergroup-Aufgabe

Angeleitete Vorbereitung einer anstehenden Verhandlung

Modul 4

Lernziel: die Systematik von Verteilungsphasen in der Verhandlung kennen- und beherrschen lernen

- reines Verteilungsverhandeln: Tipps und Tricks
- Teure Fehler und wie man sie vermeidet
- Umgang mit überfordernder Komplexität und ungleich verteilter Verhandlungsmacht
- Verhandeln im Team
- Verhandlungsführung online