

Training – Professional Negotiator Verhandlungsausbildung in 5 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

- 5 Online-Module, die sich gut in den (Berufs-)Alltag integrieren lassen
- angeleitete Peergroup-Arbeit zwischen den Trainingsmodulen
- Bereitstellung unserer Verhandlungs-App für die Einübung von Verhandlungsroutinen
- Erstellung eines individualisierten Verhandlungsprofils per Online-Test
- Systematik zur Verhandlungsvor- und -nachbereitung per Logbuch
- Trainerteam aus praxiserfahrenen und renommierten Verhandlungsexpert:innen

Die Verhandlungsausbildung schließt mit einem Zertifikat ab.

Termine 2022

Wir bieten unsere nächste Ausbildungsstaffel 2022 am Mittwochvormittag jeweils von 9:00 bis 12:30 Uhr an. Die Termine im Einzelnen:

4. Mai, 18. Mai, 1. Juni, 8. Juni und 7. September 2022

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

Module im Einzelnen

Modul 1

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

Peergroup-Aufgabe

Arbeit an Verhandlungskompetenzen

Modul 2

- Worum es wirklich geht: Interessenorientierung in der Verhandlung
- Was gesendet wird, was ankommt: Verhandlungskommunikation
- Was meine Verhandlungen ausmacht: persönliche Verhandlungsstile
- Einführung in die trojapartner-Verhandlungs-App

Peergroup-Aufgabe

Reflexion des eigenen Verhandlungsprofils

Modul 3

- Umgang mit überfordernder Komplexität
- Teure Fehler und wie man sie vermeidet
- Routinen zur Optimierung des persönlichen Verhandlungsprofils

Peergroup-Aufgabe

Einübung von Lern- und Verhandlungsroutinen

Modul 4

- Verhandlungsvorbereitung als Erfolgsfaktor
- Verhandlungsnachbereitung per Logbuch
- Umgang mit besonders schwierigen Situationen in der Verhandlung

Peergroup-Aufgabe

Fallarbeit Verhandlungsvor- und -nachbereitung

Modul 5

- Psychologische Vorbereitung auf Verhandlungen
- Umgang mit schwierigen Gesprächspartnern
- Verhandeln im Team
- Umgang mit ungleich verteilter Verhandlungsmacht
- Verhandlungsführung online