

Professionell verhandeln mit DISG

Train-the-Trainer Ausbildung kombiniert.

Basierend auf dem Buch: "Professionell verhandeln mit DISG"
von Georg Dauth

Zielgruppe

Trainer, Verkaufsleiter, Verkäufer, Berater und Schlüsselpersonen die verantwortlich sind für Verhandlungsgespräche

Hintergrund

Erfolgreich verhandeln bedeutet fair und bestimmt mit dem Partner zu verhandeln, um eine Lösung zu finden, die für beide Seiten akzeptabel ist.

Es bedeutet ebenso, die Fähigkeit Methoden einzusetzen, um den anderen mit Logik und psychologischem Geschick zu überzeugen. Mit DISG lassen sich die verschiedenen Menschentypen einordnen und das eigene Verhandlungs-Verhalten darauf einstellen.

Zielsetzung

Die Teilnehmer lernen Gespräche sachlich-taktisch zu führen und überflüssige Spannungen zu vermeiden. Damit erarbeiten sie sich die Basis für das Kennen und Anwenden der vielfältigen Möglichkeiten, die in erfolgreichen Verhandlungen benötigt werden.

Inhalte

- Verhandeln - was heißt das eigentlich?
- Die Grundprinzipien des sachbezogenen Verhandelns
- Den Verhandlungsprozess verstehen und gestalten
- Sach- und Beziehungsprobleme trennen
- Eigene und Interessen anderer erkennen
- Optionen als Entscheidungsmöglichkeiten
- Neutrale Beurteilungskriterien herbeiziehen
- Beste Alternativen haben
- Klare Vereinbarungen treffen
- Ihr persönlicher Verhandlungsstil
- Analyse konkreter Gesprächs- und Verhandlungssituationen
- Die Folgen harter und weicher Verhandlungsführung
- Umgang mit Interessenkonflikten und schwierigen Verhandlungspartnern
- Umgang mit Limits und Verhandlungslinien

Professionell verhandeln mit DISG

Methoden

- Workshop
- Fallstudien
- Rollenspiele

Dauer

- Zwei Tage

Nutzen für die Teilnehmer

- Die TN verhandeln über den Wert und nicht nur über den Preis
- Sie erreichen für beide Seiten Ergebnisse, die den Interessen und
- Bedürfnissen beider Parteien gerecht werden
- Sie können herausfordernde Situationen im Vorfeld erkennen und schwierige Verhandlungsszenarien positiv bewältigen
- Die TN lernen sich auf die Interessen und nicht auf die Positionen zu konzentrieren

Nutzen für die Trainer

- Die Trainer erhalten ein fertiges Trainingskonzept mit Fallstudien und Powerpointfolien
- Sie wissen, wie sie ein Seminar aufbauen und durchführen müssen
- Sie sparen sich Zeit, ein eigenes Konzept zu entwickeln und können auf ein bewährtes Format zugreifen.