

Einleitung und Anwendung

Impressum

Lizenzbedingungen

**Verhandlungsführung: 2-Tages-Seminar (Module 1 – 4)**

(Die einzelnen Module können als Halbtagesseminare eingesetzt werden)

- Hinweise zur Seminarplangestaltung
- Seminarplan Vorschlag und Blanko
- Vorlage „Teilnehmer-Erwartung“
- Vorlage „Teilnehmer-Verhaltenseinschätzung“
- Vorlage „Evaluationsbogen Teilnehmer“
- Vorlage „Evaluationsbogen Trainer“
- Vorlage „Aktionsplan“
- Vorlage „Lernbilanz“

Modul	Inhalte	Material
Modul 1: <b>Der Verhandlungsprozess</b>	Anlässe und Grundmuster des Verhandeln Unterbewusstsein und Entscheidungsverhalten Überzeugendes Argumentieren Bedürfnisgerechtes Verhandeln Partnerschaftliches Gesprächsverhalten	Trainerleitfaden Präsentationsfolien Übungsanleitungen Teilnehmerunterlage Checkliste Lernerfolgstest Materialübersicht
<b>Zusatzmaterial:</b> <i>Lernerfolgstest als PC-Quiz</i>		
Modul 2: <b>Gesprächsorganisation und Gesprächsarten</b>	Vorbereitung auf eine Verhandlung Moderation einer Verhandlung Verhandlungsabschluss u. Ergebnissicherung Verständnisvolles Kundengespräch Konstruktives Beschwerdegespräch Tipps für Verkaufsgespräche	Trainerleitfaden Präsentationsfolien Übungsanleitungen Teilnehmerunterlagen Grafiken Checkliste Formulare Lernerfolgstest Materialübersicht
<b>Zusatzmaterial:</b> <i>Lernerfolgstest als PC-Quiz</i>		

<p>Modul 3: <b>Konfliktbehandlung im Gespräch</b></p>	<p>Konflikte als Denk- und Handlungsimpulse Die unterschiedlichen Argumentationsebenen Die vier Botschaften einer Nachricht Konfliktprävention durch Ich-Botschaften Reagieren auf Einwände und Vorbehalte Umgang mit unredlichen Verhandlungstaktiken 7 x 7 Kriterien erfolgreichen Verhandelns</p>	<p>Trainerleitfaden Präsentationsfolien Übungsanleitungen Teilnehmerunterlagen Checklisten Lernerfolgstest Materialübersicht</p>
<p><b>Zusatzmaterial:</b> 30-Minuten-Baustein „Ich- und Du-Botschaften“ Lernerfolgstest als PC-Quiz</p>		
<p>Modul 4: <b>Allgemeines Gesprächsverhalten</b></p>	<p>Artikulieren von Gedanken Zielbewusstes Formulieren Nonverbale Ausdrucksmittel im Gespräch Gesprächslenkung durch Fragen Funktionen und Probleme des Zuhörens</p>	<p>Trainerleitfaden Präsentationsfolien Übungsanleitungen Teilnehmerunterlagen Lernerfolgstest Materialübersicht</p>
<p><b>Zusatzmaterial:</b> 30-Minuten-Baustein „Fragetechnik“ Lernerfolgstest als PC-Quiz</p>		

<b>30-Minuten-Bausteine</b>		
(Die Bausteine können auch unabhängig als eigene 30-Minuten-Trainings durchgeführt werden)		
Hinweise zum 30-Minuten-Trainingskonzept Rolle eines 30-Minuten-Trainers		
Baustein	Inhalte	Material
<b>Ich- und Du-Botschaften</b>	Sachbotschaft und emotionale Botschaft  Effektivität von Ich-Botschaften  Schwierigkeiten bei der Anwendung	Dramaturgie Trainerleitfaden Präsentationsfolien Übung mit Arbeitsblättern Teilnehmerunterlage Materialübersicht
<b>Fragetechnik</b>	Fragetechnik  Fragestellungen  4 grundsätzliche Fragetypen  Ergänzende Fragetypen sorgen	Dramaturgie Trainerleitfaden Präsentationsfolien Übung mit Arbeitsblättern Teilnehmerunterlage Materialübersicht

<b>Mikro-Trainings</b>
(Ausgekoppelte Lerneinheiten zur Durchführung 5- bis 6-minütiger Kurzvorträge)
Einleitung Mikro-Training „Kriterien erfolgreichen Verhandeln“ Mikro-Training „Überzeugendes Argumentieren“ Mikro-Training „Verhandlungsvorbereitung und -abschluss“ Mikro-Training „Zuhören“

## PC-Lernquiz

(Die PC-Quiz sind eine spielerische Ausführung der Lernerfolgstests)

Anleitung

Quiz „Der Verhandlungsprozess“

Quiz „Gesprächsorganisation und Gesprächsarten“

Quiz „Konfliktbehandlung im Gespräch“

Quiz „Allgemeines Gesprächsverhalten“

## Methoden und Vorlagen als Zusatzmaterial

(Diese Materialien sind themenneutral und ergänzend zum Seminarthema einsetzbar)

Kreative Methoden zum Seminareinstieg, zum Kennenlernen und zur Tagesauswertung

Spiele zur Gruppenaufteilung

Illustrationen zur Visualisierung von Seminarsituationen

Feedback-Mustervorlagen

## Weitere Seminarpakete und Materialien



Unser Verlag bietet weitere Seminarpakete und über 700 Methoden, Spiele, Übungen, Tools und Vorlagen für Trainings, Coaching und Personalentwicklung.

Blättern Sie online durch unseren Katalog (*einfach anklicken*) und verschaffen Sie sich einen Überblick. Die Titel sind direkt mit unserem Internetshop verlinkt. Dort erhalten Sie Produktdetails, Inhaltsverzeichnisse oder Mustermaterialien.