

## **Verhandlungsgeschick im Berufsalltag: Mit Strategie und Empathie zum Erfolg**

---

Verhandlungen gehören zum Berufsalltag, ob mit Kunden, intern im Team oder bereichsübergreifend. Das Seminar bietet Ihnen die Grundlagen des Harvard-Konzepts und vermittelt praxisrelevante Techniken aus der Mediation, um Win-Win-Situationen zu schaffen. Sie erlangen das Know-how, um in verschiedenen Verhandlungssituationen souverän zu agieren, gemeinsame Lösungen zu erarbeiten und auch unter Druck gelassen und zielorientiert zu bleiben. Dieses Seminar stattet Sie mit dem Rüstzeug für eine verbesserte Verhandlungsführung im täglichen Umgang mit Kunden, Kollegen und Vorgesetzten aus.

### **Themen**

Verhandlungsbasics: Grundverständnis des Harvard-Konzepts und seiner Anwendbarkeit in Alltagsverhandlungen

Mediationswissen: Einblick in mediationsbasierte Ansätze für konstruktive Gesprächsführung und Konfliktlösung

Umgang mit schwierigen Verhandlungspartnern

Praxisnahe Übungen: Anwendung des erworbenen Wissens in realitätsnahen Verhandlungssimulationen

Kundenkommunikation: Spezielle Techniken für den erfolgreichen Einsatz in Kundengesprächen

### **Teilnehmerstruktur**

Alle, die ihre Position in Kundengesprächen, Teammeetings etc. stärken wollen

### **Dozent/-in**

Sarah Kolls

Trainerin, Coach, zertifizierte Mediatorin und psychologische Beraterin, Fachkraft für Stress und Zeitmanagement

---

### **Seminardaten**

Seminarnummer  
**100.060/24-01**

Termin  
**18.09.2024**

Anmeldeschluss  
**28.08.2024**

Entgelt

Zweckverbandsmitglieder  
**185,00 €**

Nichtmitglieder  
**194,00 €**