



Verhandlungsfähigkeiten

Wissenschaft anwenden, um Win-win-Ergebnisse zu erzielen.

Wir alle haben Pläne, die wir in die Tat umsetzen wollen. Aber andere für unsere Ziele zu gewinnen, ist oft der Punkt, an dem die Dinge schiefgehen. Um ein guter Verhandlungsführer zu sein, braucht es Taktgefühl, Diplomatie, Empathie und Geschick. Und das Wichtigste: Man muss bereit sein, etwas zu geben, wenn man erwartet, dass man etwas zurückbekommt. Das ideale Ergebnis ist eine Win-win-Situation. Willst du herauszufinden, wie du das erreichst?

COMPETENCE⁺

 **RELEVANCE**
A SCHOUTEN & NELISSEN COMPANY



Ergebnisse

- Deine Kollegen sehen in dir einen geschickten, flexiblen Verhandlungspartner.
- Deine Kollegen profitieren von deiner Fähigkeit, Win-win-Ergebnisse zu erzielen.
- Deine Kollegen beteiligen sich konstruktiv an internen Verhandlungen mit dir.

Ein guter Verhandlungsführer zu sein ist keine Zauberei, sondern eine Fähigkeit, die man erwerben und beherrschen kann. Unser wissenschaftlicher Verhandlungsansatz versetzt dich in die Lage, jede Situation, die einen sorgfältigen Interessenausgleich erfordert, problemlos zu meistern. Möchtest du ein Meisterverhandler werden? Dieser Kurs richtet sich an alle Führungskräfte und Leistungsträger, die ihre Verhandlungsfähigkeiten verbessern möchten.

Teilnehmer

Die maximale Gruppengröße dieses Trainings beträgt 12 Teilnehmer.

Kursbeschreibung

Was wirst du lernen

Viele von uns assoziieren Verhandlungen mit stressigen Gesprächen, bei denen viel auf dem Spiel steht, sowie mit Interessenkonflikten. Die Wissenschaft lehrt uns jedoch, dass es bei einer erfolgreichen Verhandlung nie darum geht, das größte Ego oder die lauteste Stimme im Raum zu haben. In diesem Kurs bringen wir das Verhandeln auf den Boden der Tatsachen zurück und erklären dir die grundlegende zwischenmenschliche Dynamik, die in jeder Verhandlungssituation eine Rolle spielt.

Es ist wichtig, sich daran zu erinnern, was es wirklich bedeutet, eine Verhandlung zu „gewinnen“. Es geht nicht darum, alles zu bekommen, was man will. Vielmehr geht es darum, die eigenen Interessen mit denen der anderen Partei in Einklang zu bringen und eine Lösung zu entwickeln, die für beide Seiten vorteilhaft ist. Nur so kannst du die Beziehung gesund und intakt halten – das gewünschte Ergebnis einer jeden erfolgreichen Verhandlung.

Programm-Themen



In diesem Kurs lernst du neue Fähigkeiten und Themen kennen, z. B. wie du dich effektiv auf eine Verhandlung vorbereitest und wie du eine ergebnisorientierte Verhandlungsstrategie festlegst. Du wirst auch lernen, wie man ein konstruktives Verhandlungsklima schafft, ein breites Spektrum an Verhandlungsstilen, -taktiken und -strategien erforscht und Manipulation und schmutzige Tricks erkennt und damit umgeht.

Schulungsmethode

Das Kernprogramm ist ein Blended-Learning-Programm, das die Grundlage für deine Fähigkeiten bildet. Es richtet sich an Fachkräfte, die neue Fähigkeiten erlernen und ihre bisherigen Kenntnisse vertiefen möchten. Es handelt sich um ein 11-wöchiges Programm, bei dem du von einem Coach kontinuierlich unterstützt wirst. Das 11-wöchige Programm umfasst 1 Tag Gruppenschulung, virtuelles Peer-Coaching und Online-Lerneinheiten.

Akkreditierung

Relevance Learning wurde vom LPI (Learning and Performance Institute) als Gold-akkreditierter Bildungsanbieter ausgezeichnet. Diese Auszeichnung wird für qualitativ hochwertige Prozessverbesserungen bei der Bereitstellung von Lern-, Entwicklungs- und Schulungsdienstleistungen an Kunden verliehen.

Von LPI Gold-akkreditierter Bildungsanbieter

Relevance Learning ist ein vom Learning and Performance Institute (LPI) akkreditierter Bildungsanbieter mit Gold-Zertifizierung für sein Engagement für qualitativ hochwertige Prozessverbesserungen bei der Bereitstellung von Lern-, Entwicklungs- und Schulungsdienstleistungen an Kunden.

Zertifikat

Nach Abschluss des Schulungskurses und vorbehaltlich der Anwesenheit und aktiven Teilnahme wird Relevance Learning ein Zertifikat ausstellen. Unsere Zertifikate sind in der Geschäftswelt hoch angesehen.

Dauer

Das Kernprogramm ist ein Blended-Learning-Programm (in Zusammenarbeit mit CrossKnowledge), das die Grundlage für deine Fähigkeiten bildet. Es richtet sich an Fachkräfte, die neue Fähigkeiten erlernen und ihre bisherigen Kenntnisse vertiefen möchten. Es handelt sich um ein 11-wöchiges Programm, bei dem du von einem Coach kontinuierlich unterstützt wirst. Das 11-wöchige Programm umfasst 1 Tag Gruppenschulung, virtuelles Peer-Coaching und Online-Lerneinheiten.



Programm der Face-to-Face-Schulung:

- Woche 1 Willkommens-Kick-off-Sitzung und 360-Effekt-Scan
- Woche 2 Online-Lernen
- Woche 3 Online-Lernen
- Woche 4 Online-Lernen
- Woche 5 Face-to-Face-Schulung von 9:30 bis 17:30 Uhr
- Woche 6 Online-Lernen
- Woche 7 Virtuelles Peer-Coaching
- Woche 8 Online-Lernen
- Woche 9 Online-Lernen
- Woche 10 360-Effekt-Scan
- Woche 11 Online-Toolkit, Zertifikat und Bewertung

Programm der virtuellen Schulung:

- Woche 1 Willkommens-Kick-off-Sitzung und 360-Effekt-Scan
- Woche 2 Online-Lernen
- Woche 3 Online-Lernen
- Woche 4 Virtuelle Schulung unter Leitung eines Coaches, 1/2 Tag
- Woche 5 Online-Lernen
- Woche 6 Virtuelle Schulung unter Leitung eines Coaches, 1/2 Tag
- Woche 7 Online-Lernen
- Woche 8 Virtuelles Peer-Coaching
- Woche 9 Online-Lernen
- Woche 10 360-Effekt-Scan
- Woche 11 Online-Toolkit, Zertifikat und Bewertung

Investitionen

Schulungskurs

Der Preis für den Schulungskurs beträgt € 1.500,00 (exkl. 21 % MwSt.).

Bezahlst du die Rechnung selbst? Dann hast du automatisch einen Vorteil. Die Mehrwertsteuer von 21 % wird nicht erhoben. In diesem Fall beträgt der Preis € 1.500,00.

Tagungspauschale

Für die Nutzung des Seminarraums, Kaffee / Tee und ein umfangreiches Mittagsbuffet zahlen Sie insgesamt € 87,50 (exkl. MwSt.) als sog. Tagungspauschale. Wenn ein Trainingstag virtuell abgehalten wird, wird die Tagungspauschale für diesen Tag nicht berechnet.

Zahlungsmethode

Sie erhalten von uns eine digitale Rechnung, die Sie per Überweisung bezahlen können. Oder Sie können den Zahlungslink in der E-Mail für die Zahlung per Internet oder Kreditkarte (Mastercard oder Visa) verwenden. Bitte stellen Sie sicher, dass die Zahlung innerhalb von 30 Tagen nach Rechnungsdatum, spätestens jedoch vor dem ersten Unterrichtstag erfolgt.

Bedingungen & Konditionen

Unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen finden Sie stets aktuell unter www.competence.org/terms-conditions/.

Aktuelle Start- und Anmeldetermine

Sie können sich für dieses Training unter www.competence.org/CPNSDU anmelden. Um Antworten auf Ihre Fragen oder Unterstützung bei der Anmeldung zu erhalten, wenden Sie sich gern an info@competence.org oder rufen Sie + 31 (0)418 682 938 an.



Zusätzliche Informationen

Reservieren Sie Ihren Platz

Sie können sich mithilfe einer Option einen Platz in dem von Ihnen gewünschten Training für zwei Wochen reservieren. Das sichert Ihnen die Teilnahme, auch wenn Sie sich jetzt noch nicht entscheiden können. Buchen Sie Ihre Option auf unserer Website oder telefonisch unter + 31 (0)418 682 938.

Firmeninternes Training

Möchten Sie dieses Training gemeinsam mit Kollegen absolvieren? Wir bieten auch firmeninterne Schulungen an. Wir können Trainingsprogramme entwickeln, die speziell auf die Bedürfnisse Ihres Unternehmens zugeschnitten sind. Um weitere Informationen über maßgeschneiderte und firmeninterne Programme zu erhalten, rufen Sie + 31 (0)418 682 938 an und buchen Sie einen telefonische Beratungstermin.

Kostenlose Beratung

Sie sind sich nicht sicher, ob dieses Trainingsprogramm zu Ihren Lernbedürfnissen passt? Unsere Programmberater unterstützen Sie gerne dabei, die richtige Wahl zu treffen. Sie erreichen sie werktags zwischen 8.00 Uhr und 17.30 Uhr unter + 31 (0)418 682 938.

Über Competence & SUAS

Ihr Talent steht im Mittelpunkt

Die SUAS & unsere internationale Marke Competence setzen sich für Talente ein. Ob es sich um Ihr Talent oder das Ihres Teams oder Ihrer Organisation handelt, wir entwickeln Talente durch Training, Coaching und Beratung. Auf diese Weise tragen wir zu Ihrem persönlichen Erfolg und zum Erfolg Ihrer Organisation bei.

Kontinuierliches Lernen

Unser Ansatz geht über das klassische Training hinaus. Ihr Lernen wird optimiert, indem wir kontinuierlich daran arbeiten, Ihre eigenen Lernziele zu erreichen.

Das beste Training, von den besten Trainern

Bei Competence & SUAS werden Sie von den besten Trainern ausgebildet. Profis, ausgebildet in Verhaltenswissenschaften und mit breiter Erfahrung in gruppenspezifischen Prozessen. Unsere Trainer entwickeln Ihr Bewusstsein für die eigenen Fähigkeiten und helfen Ihnen, neue Fähigkeiten und Verhaltensweisen zu entwickeln. Ihr Stil ist pragmatisch und direkt, mit einem starken Fokus auf praktische Anwendungen. Außerdem sind sie immer auf dem neuesten Stand und nutzen die neuesten Erkenntnisse auf ihrem Gebiet.

Entscheiden Sie sich für Qualität

Competence & SUAS stehen für Qualität und dauerhafte, positive Ergebnisse - seit 1980. Dies hat zu verschiedenen Anerkennungen und Akkreditierungen geführt: Zum Beispiel CEDEO, ISO 9001, ISO 27001 und NVAO. Zudem sind wir Mitglied in verschiedenen Branchenverbänden wie der NRTO.

Trainingsprogramme in ganz Europa

Competence & SUAS bietet Ihnen Trainings an mehr als 30 Standorten in Europa an. Unsere Standorte wurden nach den Kriterien Erreichbarkeit und Qualität ausgewählt. Und da viele unserer Trainings auf wöchentlicher oder monatlicher Basis beginnen, können Sie sofort mit Ihrer



persönlichen Entwicklung beginnen! Die Starttermine und Standorte finden Sie auf unserer Website www.competence.org. Bitte kontaktieren Sie uns, wenn der von Ihnen gewünschte Ort oder Termin nicht aufgeführt ist. Wir werden bei ausreichendem Bedarf zusätzliche Kurse einplanen.

Kontakt

Competence
Van Heemstraweg West 5
5301 PA ZALTBOMMEL

Postfach 266
5300 AG ZALTBOMMEL

T +31 (0)418 682 938
E info@competence.org
I www.competence.org

Geplante Termine

Möchten Sie sich anmelden oder wünschen Sie weitere Informationen zu den Startterminen? Mailen Sie an info@competence.org oder rufen Sie an unter +31 (0)418 682 938.

Version: 18-10-2024