



Die WKW Unternehmens-Akademie bietet an:

## **Überzeugend argumentieren – bei Kunden und Lieferanten**

Ob rationale Argumente, Konjunktiv, Motiveinschätzung oder Stillschweigen – die Grundgesetze der Verhandlungsführung sind entscheidend für eine Einigung mit Kunden oder Lieferanten. Erreichen Sie Ihre Ziele mit einer aktiven Gesprächsgestaltung durch systematische Vorbereitung und die richtige Körpersprache.

### **Zielgerichtet, sachlich und geschickt**

Sichern Sie Ihren Verhandlungserfolg durch ergebnisorientierte Methoden und ein ruhiges Auftreten auch bei erhöhtem Stressaufkommen. Durch die Simulation von kritischen Verhandlungssituationen festigen Sie die erlernten Methoden und sind sattelfest für das nächste kritische Gespräch.

#### **Das werden Sie erreichen:**

- ✓ Ich kenne meine Rolle und meine Einstellung.
- ✓ Ich weiß meine Verhandlungspartner einzuschätzen.
- ✓ Ich strebe eine Win-win-Lösung an.
- ✓ Ich bin mir der vier Ebenen der Kommunikation bewusst.
- ✓ Ich verstehe die Bedeutung von Emotionen.
- ✓ Der methodische Rahmen einer Verhandlungssituation ist mir vertraut.
- ✓ Ich setze verbale und non-verbale Kommunikation geschickt ein.

**Seminardauer:** 2 Tage

**Veranstaltungsort:** Seminarzentrum der WKW Unternehmens-Akademie GmbH, 42553 Velbert