

Verhandlungskompetenz und Gesprächstechniken für Frauen im Einkauf

Gekonnt verhandeln, sich durchsetzen und erfolgreich sein

Wirkungsvoll und souverän auftreten, schlagfertig reagieren: Als Einkäuferin in einer Männerdomäne sind Sie gefordert, sich ständig in Gesprächen und Verhandlungen durchzusetzen.

Frauen verhandeln anders als Männer. Welche Unterschiede gibt es und wie können Sie diese für sich nutzen?

Erkennen Sie typische Verhaltensmuster und erfahren Sie, welche Handlungsoptionen Sie haben. Lernen Sie die Unterschiede in der Kommunikation zwischen Männern und Frauen kennen und Verhandlungen souverän und überzeugend zu führen. Steigern Sie Ihre Selbstsicherheit durch systematische Vorbereitung. Setzen Sie gezielt erfolgreiche Verhandlungstechniken und Strategien ein. Professionalisieren Sie Ihr Verhandlungsgeschick mit überzeugenden Argumentationstechniken, Souveränität und Gelassenheit.

Lernen Sie, Einwänden sicher zu begegnen und nehmen Sie bei Angriffen Ihren Verhandlungspartnern den Wind aus den Segeln.

Inhalte

- > Durchsetzungsstärke im Verhandlungsgespräch
- > Typische Kommunikations- und Verhaltensmuster von Frauen und Männern
- > Die Taktiken der Männer
- > Kommunikationskompetenz und geschickte Verhandlungsrhetorik
- > Entschlossenes und sicheres Auftreten
- > Die Macht der Körpersprache
- > Wie nonverbale Signale Souveränität und Durchsetzungsstärke demonstrieren
- > Das Prinzip des Harvard Konzepts: Wirkungsvolle Methoden und Techniken der Verhandlungssteuerung
- > Wissen ist Macht – Die systematische Vorbereitung
- > Forderungen stellen und Grenzen setzen
- > Psychologische Tipps und Tricks
- > Der Umgang mit schwierigen Verhandlungstypen

Ihr Nutzen

- > Sie erfahren, welche Taktiken und Strategien Männer und Frauen in Verhandlungen einsetzen.
- > Sie gewinnen Sicherheit und Durchsetzungsvermögen.
- > Sie überzeugen mit guter Argumentationstechnik!

Ablauf

Sie trainieren anhand von vielen praktischen Übungen die einzelnen Verhandlungstechniken und Methoden.

Zielgruppe

Exklusiv für Frauen im Einkauf

Dozentin

Margit Pack ist Businesstrainerin und Expertin für strategische Kommunikation und Verhandlungstechniken. Sie kombiniert fundiertes Fachwissen mit einem hohen Praxisbezug im Seminar.

Ort

SIBA GmbH, Lünen

Seminar mit Zertifikat

- > 2 Tage
- > max. 12 Teilnehmerinnen

Termin

16.03. - 17.03.2020

- > Weitere Seminare auf www.niro-akademie.de

Leistungsumfang

- > insgesamt 2 Seminartage, Trainingsräume & Tagungsbewirtung, Lehrmaterial und Zertifikat

Teilnahmegebühr

€ 850,- zzgl. MwSt.

- > Mitglieder von NIRO erhalten 10% Rabatt auf die Netto-Teilnahmegebühr

Förderung über einen Bildungsscheck möglich!