

## Souverän verhandeln im täglichen Geschäft



Selbstständige müssen ihre Interessen klar vertreten können und gleichzeitig die Motive des Verhandlungspartners verstehen, um adäquat darauf reagieren zu können. Ob in der Akquisition oder bei Verhandlungen mit Geschäftspartnern – die Gefahr ist groß, selbst zu freundlich zu sein und letztendlich wenig zu erreichen, oder in einem knallharten Schlagabtausch zu landen, bei dem keiner gewinnt.

Erfolgreiche Verhandlungsführung besteht darin, das eigene Anliegen selbstbewusst zu vertreten und gleichzeitig eine positive Beziehung zum Gesprächspartner aufzubauen. Die faire Behandlung von Einwänden ermöglicht Lösungen zur beiderseitigen Zufriedenheit.

In diesem Seminar erlernen und erproben Sie systematische Methoden zur Vorbereitung, Durchführung und Nachbereitung von Verhandlungen. Wir erarbeiten, wie Sie die eigenen Ziele im Blick behalten und Ihre eigenen Potenziale geschickt einsetzen. Bewährte Vorgehensweisen unterstützen Sie dabei, die Motive des Gesprächspartners zu erfragen und auf Einwände klug zu reagieren.

### Inhalte - Ihr konkreter Nutzen:

- ✓ Gezielte Vorbereitung in Tabellenform, die Sie im Gespräch und bei der Nachbereitung unterstützt
- ✓ Mit einem guten Start die Gesprächsatmosphäre positiv beeinflussen
- ✓ Schlaue Fragen und Impulse, mit denen Sie die Ziele des Verhandlungspartners kennenlernen
- ✓ Von Einwänden „ja aber, ...“ lassen Sie sich nicht verwirren, sondern nutzen diese, um die Verhandlung voranzutreiben
- ✓ Sie schaffen Verbindlichkeit, indem Sie den Verhandlungspartner in die Lösungsfindung einbinden
- ✓ „Schwierige“ Verhandlungssituationen meistern ohne sich zu verbiegen
- ✓ So schaffen Sie klare Vereinbarungen und sorgen für einen positiven Ausklang

Wo der Prozess ins Stocken gerät, ...  
...da haken wir ein!

**Veranstalter / Referentin:** **idd-consulting, Irena Burkard** Heckrosenweg 52, 22880 Wedel  
www.idd-consulting.de Tel.: 04103 – 90 48 50

**Zeiten:** **Donnerstag 18:00 – 21:00 Uhr**  
**Freitag 09:30 – 17:00 Uhr**

**Ort:** Unternehmensberatung Claudia Kirsch  
Ehrenbergstraße 59, 22767 Hamburg



**CLAUDIA KIRSCH**  
Unternehmensberatung für Gründung Organisation Entwicklung

**Anmeldung:** Bitte schriftlich bis spätestens 09. April 2020 bzw. 02. Nov. 2020 an  
**i.burkard@idd-consulting.de**

**Kosten** 150 Euro  
**oder für Gründer** 2 hei.Schecks à 50 Euro + 50 Euro Eigenanteil

## Teilnahmebedingungen

### Anmeldung

Ihre schriftliche Anmeldung per E-Mail berücksichtigen wir in der Reihenfolge des Eingangs. Sie erhalten eine schriftliche Bestätigung und eine Rechnung. Mit der Überweisung wird Ihre Anmeldung verbindlich.

### Absage / Rücktritt

Wenn Sie schriftlich bis zu 14 Tagen vor Veranstaltungsbeginn absagen, entstehen Ihnen keine Kosten. Bereits geleistete Zahlungen erstatten wir zurück.  
Bei einem späteren Rücktritt oder wenn Sie nicht erscheinen, wird die Teilnahmegebühr in vollem Umfang erhoben. Natürlich können Sie uns auch eine Ersatzperson für die von Ihnen gebuchte Veranstaltung nennen.

### Datenschutz

Die Teilnehmenden erklären sich mit der elektronischen Verarbeitung ihrer personenbezogenen Daten im Büro von idd-consulting einverstanden. Eine Weitergabe der Daten an Dritte ist ausgeschlossen. Gem. Datenschutzgrundverordnung (DS-GVO) haben unsere Kunden das Recht, Auskunft darüber zu erhalten, welche Daten über sie zu welchem Zweck gespeichert sind, und ggf. die Löschung von Daten zu verlangen.

## Anmeldung

Hiermit melde ich mich verbindlich an zum Seminar am

**23./24. April 2020**

**12./13. November 2020**

Name, Vorname .....

Straße, Hausnummer .....

PLZ, Ort ..... Tel.-Nr. ....

E-Mail .....

Datum / Unterschrift .....