

Verhandeln in eigener Sache



Verhandlungsführung ist eine wichtige Kernkompetenz, um sich beruflich zu positionieren und gesetzte Ziele für sich selbst, das Team und/oder das gesamte Unternehmen zu erreichen. Gerade wenn man beabsichtigt, sich selbstständig zu machen hat man oft in eigener Sache zu verhandeln, z.B. über Preise und Konditionen.

Dabei fühlt es sich häufig schwieriger an, für sich selbst statt für andere zu verhandeln. Warum ist das so?

Und wie können wir damit umgehen, um auch für uns selbst die bestmöglichen Ergebnisse zu erzielen?

Gemeinsam finden und entwickeln wir neue Ideen und Lösungsstrategien für Deine konkreten beruflichen Herausforderungen.

Durch ergebnisorientierte Übungen erkennst Du Deine eigenen Stärken und Schwächen, probierst Dich aus und profitierst in einer überschaubaren Gruppe von den Erfahrungen aller Teilnehmer*innen.

Dabei befassen wir uns vor allem mit folgenden Fragestellungen:

Welche Grundhaltung habe ich zum Thema Verhandlung?

Wie erreiche ich in Verhandlungen innere Stärke und Standfestigkeit?

Mit welchen Methoden und Techniken baue ich eine erfolgreiche Verhandlungsstrategie auf?

Wie kann ich hart in der Sache bleiben, ohne dass die Beziehungsebene Schaden nimmt?

Diese Fortbildung findet statt über zoom am 10.02.2024, 10:00 – 16:00 Uhr und kostet 240,- €.

Maximal 10 Teilnehmende für optimale interaktive Arbeit.

Wenn Sie mehr über die dieses Format wissen möchten oder sich anmelden möchten, dann [kontaktieren](#) Sie mich gerne.