

## 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. Auch wenn man beabsichtigt, sich selbstständig zu machen hat man oft in eigener Sache zu verhandeln, z.B. über

- Preise und Konditionen
- Rahmenbedingungen
- Inhalte der Dienstleistung etc.

Dabei fühlt es sich für viele Menschen schwierig an, für sich gute Ergebnisse zu verhandeln, obwohl sie sich andererseits für andere sehr vehement einsetzen können. Warum ist das so?

Und wie kann man damit umgehen, um für uns selbst bestmögliche Ergebnisse zu erzielen?

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

Durch ergebnisorientierte Übungen erkennen Sie Ihre eigenen Stärken und Schwächen, probieren sich aus und profitieren in einer überschaubaren Gruppe von den Erfahrungen aller Teilnehmenden.

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 **über zoom statt, 10:00 – 16:00 Uhr** und kostet **140,- €**.

Maximal 10 Teilnehmende für optimale interaktive Arbeit.

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