



Verhandlungsführung und Präsentation für Führungskräfte

Kompakt-Reihe für Führungs- und Nachwuchsführungskräfte

Noch professioneller verhandeln und präsentieren!

Diese vierteilige Seminarreihe zeigt Ihnen wie!

Die Themen:

1. **Professionelles Verhandeln**
2. **Professionelles Präsentieren – Grundlagen**
3. **Erfolgreiche Wirkung vor Entscheidern und Kunden**
4. **Professionelles Verhandeln und Kommunizieren am Telefon**

Die einzelnen Trainingsmodule leben von praxisnahen Fallbeispielen, die Ihnen helfen, mögliche Fehler zu vermeiden. Zudem werden Lerndialoge, Einzel-/Gruppenarbeit, kurzer Theorieinput und Interaktionsübungen eingesetzt.

Jedes Modul ist auch einzeln buchbar.

Die Zielgruppe

Führungs- und Nachwuchsführungskräfte aus den Bereichen Controlling, Marketing, Einkauf, Verkauf, Produktion, Qualität und Logistik

Der Dozent

Bernhard Deppe hat langjährige Erfahrung als Einkaufsleiter und zeichnet sich verantwortlich für internationale Trainings und Schulungen in den Bereichen Verhandlung und Präsentation

Die Kosten

- Modul 1: 787,50 € (für 1,5 Tage)
Modul 2: 525,00 € (für 1 Tag)
Modul 3: 1.050,00 € (für 2 Tage)
Modul 4: 787,50 € (für 1,5 Tage)

Bei Belegung aller vier Module betragen die Kosten insgesamt 2.975,00 €.

Ansprechpartnerin

Petra Henke, Tel. 02931 878-152 - E-Mail: henke@ihk-bildungsinstitut.de.

„Man hat den Spaß und die Leidenschaft des Trainers gespürt. Ein lebendiges, anregendes Seminar, das viele praxisbezogene Tipps für die Durchführung von Einkaufsverhandlungen liefert und Lust darauf macht, das erworbene Wissen im Berufsalltag auszuprobieren und anzuwenden. Lernen und Erleben wurden gefördert.“

Andreas Steins, Leiter der Procurement Academy, Fa. BENTELER Paderborn



Verhandlungsführung und Präsentation für Führungskräfte

Kompakt-Reihe für Führungs- und Nachwuchsführungskräfte

Die Module im Einzelnen:

Modul 1: Professionelles Verhandeln

Sie möchten Ihre Verhandlungsfähigkeiten erweitern? Dieses Training vermittelt Ihnen, Ihre Ziele durchzusetzen und Ihre Verhandlungsstrategie erfolgreich zu verfolgen.

Im Rahmen des Trainings lernen Sie, wie Sie Übereinstimmungen erzielen können, die Ihre Interessen und Verhandlungsziele berücksichtigen. Dabei werden sowohl wichtige Aspekte der adäquaten Vorbereitung einer Verhandlung als auch deren Durchführung vermittelt. Von Ihnen ausgewählte und vorbereitete Verhandlungssituationen werden während des Trainings interaktiv behandelt. Auf diese Weise können Sie die eigene Wirkung in komplexen Kommunikationssituationen reflektieren und verbessern.

Kernthemen:

- Strukturierte Verhandlungsvorbereitung (Checkliste)
- Ziele, Strategien und Taktik
- Verhandlungstechniken und -abläufe:
 - Smalltalk/Aktiv Zuhören
 - Mikro-/Metaebene
 - Überzeugungsstrategien
 - Einbindung Verhandlungspartner
 - Körpersprache
 - Einwände/Konflikte
 - Störtaktische Manipulation
 - Schweigetechnik
 - Argument/Gegenargument
- Fragetechniken
- Feedback
- Abschluss Verhandlungen
- Durchführung von Rollenspielen anhand von konkreten Fallbeispielen inkl. strukturiertes Feedback mit Videoanalyse

Termine:

Donnerstag, 08.11.2018 und Freitag, 09.11.2018 oder
Donnerstag, 10.01.2019 und Freitag, 11.01.2019 oder
Donnerstag, 07.03.2019 und Freitag, 08.03.2019

Uhrzeit:

1. Seminartag: 08:30 Uhr – 16:30 Uhr
2. Seminartag: 08:30 Uhr – 13:30 Uhr

Preis:

787,50 € für 1,5 Tage



Verhandlungsführung und Präsentation für Führungskräfte

Kompakt-Reihe für Führungs- und Nachwuchsführungskräfte

Modul 2: Professionelles Präsentieren - Grundlagen

Lernen Sie in diesem Training wirkungsvolle Instrumente zur Durchführung einer Präsentation kennen und erfahren Sie, wie Sie damit vor Publikum wirken.

Im Rahmen des Trainings erlernen Sie wichtige Schritte einer adäquaten Vorbereitung und die effektive Anwendung von Medien, welche ebenso im Fokus stehen, wie der Einsatz einer überzeugenden Sprache und Körpersprache. Sie trainieren Techniken zur Bewältigung von Lampenfieber und Stresssituationen beim Präsentieren.

Kernthemen:

- Ziel der Präsentation
- Feedback
- Präsentationsarten
- Präsentationsvorbereitung (Checkliste)
- Menschliche Wahrnehmung
- Aktives Zuhören
- Visualisierung/Medieneinsatz
- Körpersprache/Sprache
- Umgang mit Störungen/Widerstand
- Lampenfieber

Termine:

Donnerstag, 15.11.2018 oder
Mittwoch, 16.01.2019 oder
Mittwoch, 13.03.2019

Uhrzeit:

jew. von 08:30 Uhr – 16:30 Uhr

Preis:

525,00 € für 1 Tag

„Herr Deppe bietet sicherlich eines der authentischsten und zielführendsten Verhandlungstrainings überhaupt an: Praxisorientiert und erlebnisreich!

Die zahlreichen Erfahrungsberichte und Beispiele sind professionell strukturiert und bauen sinnvoll aufeinander auf. So sind die theoretischen Grundlagen für die Seminarteilnehmer nachvollziehbar und gehen „ins Blut“, fließen unweigerlich in berufliche und Alltagssituationen ein! Einfach klasse!“

*Torsten Nowak, Director Purchasing,
MöllerTech International, Bielefeld*



Verhandlungsführung und Präsentation für Führungskräfte

Kompakt-Reihe für Führungs- und Nachwuchsführungskräfte

Modul 3: Erfolgreiche Wirkung vor Entscheidern und Kunden

Sie möchten Ihre Themen vor internen und externen Ansprechpartnern wie bspw. Geschäftsführern, Kunden oder Projektteams vorstellen und für Ihre Vorschläge gewinnen?

In diesem Training werden nötige Kernkompetenzen und hocheffiziente Techniken thematisiert, um Ihre individuelle Wirkung hinsichtlich dieser Zielgruppe zu optimieren. Im Training lernen Sie wesentliche Merkmale Ihrer Wirkung am Telefon, bei Gesprächen/Diskussionen und Präsentationen kennen. Sie nehmen wertschätzenden Kontakt zu Ihren Hörern auf und führen sie zu Ihrem klar definierten inhaltlichen Ziel. Sie trainieren anhand relevanter Themen aus Ihrer Praxis und erhalten ein Feedback, als Anhaltspunkt für Ihre persönliche Weiterentwicklung. Sie erlernen Methoden und Techniken, um auf plötzliche Fragen oder aggressive Bemerkungen konstruktiv reagieren zu können.

Kernthemen:

- Drei Elemente der Wirkung
- Guideline für Telefongespräche
- 5-Schritt-Methode der Diskussionsführung
- Schlüssel wirksamer Rhetorik, rhetorische Verstärker und Redepläne
- Prägnante Stimmführung für einen entschlossenen Eindruck
- Körpersprache, Souveränität, Lampenfieber, Smalltalk, Fragetechniken, Menschliche Wahrnehmung, Aktives Zuhören
- In improvisierten Redebeiträgen schnell und überzeugend auf den Punkt kommen
- Sicher und souverän auf Störungen, Unterbrechungen, kritische Fragen, etc. eingehen
- Praktische Übungen mit Video- und Phonecoach-Analyse

Termine:

Montag, 26.11.2018 und Dienstag, 27.11.2018 oder
Montag, 28.01.2019 und Dienstag, 29.01.2019 oder
Montag, 25.03.2019 und Dienstag, 26.03.2019

Uhrzeit:

jew. von 08:30 Uhr – 16:30 Uhr

Preis:

1.050,00 € für 2 Tage



Verhandlungsführung und Präsentation für Führungskräfte

Kompakt-Reihe für Führungs- und Nachwuchsführungskräfte

Modul 4: Professionelles Verhandeln und Kommunizieren am Telefon

Sie möchten Ihre Verhandlungsfähigkeit am Telefon erweitern? Dieses Training vermittelt Ihnen, wie Sie Ihre Ziele durchsetzen und Ihre Verhandlungsstrategie erfolgreich verfolgen.

Das Training beinhaltet

- Theorieelemente sowie gezielte Übungen und Rollenspiele: Strukturierte Vorbereitung von Telefonverhandlungen „Der Regelkreis“
- Dramaturgie und Formulierung von Verhandlungszielen
- Gezielte Auswahl der Strategie und der dazu passenden Taktiken
- Verhandlungstechniken und Verhandlungsgestaltung (z.B. Fragetechniken, Aktives Zuhören)

Simulierte telefonische Verhandlungen anhand von konkreten Fallbeispielen mit Live-Audio-Analyse (Phonecoach).

Kernthemen:

- Sondersituation Telefon: Auf was müssen Sie achten?
- Telefonate unter Vorwand abbrechen/vermeiden, Nutzung der Technik
- Die vier Basisstrategien des Verhandeln (Druck/nachgeben/Partnerschaft/ausweichen)
- ZOPA³ die dreidimensionale Verhandlungsführung: Fragetechniken, Smalltalk, 360 Grad Feedback, Schweigetechnik, Einbindung von Verhandlungspartnern, aktives Zuhören, Störtaktische Manipulation, Micro-/Metaebene
- Erfolgsfaktoren in der Gesprächsführung bei Telefonverhandlungen
- Konkrete Zieldefinition und Erstellung einer Zielentscheidungsmatrix
- Wie können Sie persönliche Souveränität bei Telefonverhandlungen entwickeln?

Termine:

Donnerstag, 29.11.2018 und Freitag, 30.11.2018 oder
Donnerstag, 31.01.2019 und Freitag, 01.02.2019 oder
Donnerstag, 28.03.2019 und Freitag, 29.03.2019

Uhrzeit:

1. Seminartag: 08:30 Uhr – 16:30 Uhr
2. Seminartag: 08:30 Uhr – 13:30 Uhr

Preis:

787,50 € für 1,5 Tage

An das
IHK-Bildungsinstitut
Königstraße 12
59821 Arnsberg

TELEFAX: 02931 878-200 oder
MAIL: henke@ihk-bildungsinstitut.de

A n m e l d u n g

Verhandlungsführung und Präsentation für Führungskräfte Kompakt-Reihe für Führungs- und Nachwuchsführungskräfte

Die Termine:

- | | |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> 1. Professionelles Verhandeln | <input type="checkbox"/> 08./09.11.2018 |
| | <input type="checkbox"/> 10./11.01.2019 |
| | <input type="checkbox"/> 07./08.03.2019 |
| <input type="checkbox"/> 2. Professionelles Präsentieren
Grundlagen | <input type="checkbox"/> 15.11.2018 |
| | <input type="checkbox"/> 16.01.2019 |
| | <input type="checkbox"/> 13.03.2019 |
| <input type="checkbox"/> 3. Erfolgreiche Wirkung vor
Entscheidern und Kunden | <input type="checkbox"/> 26./27.11.2018 |
| | <input type="checkbox"/> 28./29.01.2019 |
| | <input type="checkbox"/> 25./26.03.2019 |
| <input type="checkbox"/> 4. Professionelles Verhandeln
und Kommunizieren am Telefon | <input type="checkbox"/> 29./30.11.2018 |
| | <input type="checkbox"/> 31.01./01.02.2019 |
| | <input type="checkbox"/> 28./29.03.2019 |

(bitte kreuzen Sie die von Ihnen gewünschten Veranstaltungen an)

Veranstaltungsort ist jeweils das IHK-Bildungsinstitut Arnsberg.

Die Teilnahme- und Zahlungsbedingungen erkenne ich hiermit an.

Teilnehmer: _____ Geb.Datum: _____

Teilnehmer: _____ Geb.Datum: _____

Rechnungsadresse: _____

Telefon: _____ Fax: _____

E-Mail: _____

Ort/Datum

Stempel/Unterschrift

Mit der Anmeldung erklärt sich der Teilnehmer mit der Be- und Verarbeitung der personenbezogenen Daten für Zwecke der Seminar- und Lehrgangsabwicklung einverstanden. Abmeldungen, die bis spätestens vierzehn Tage vor Veranstaltungsbeginn beim IHK-Bildungsinstitut eingehen, werden kostenfrei storniert. Angemeldete Personen, die bis zu sieben Tagen vor Beginn der Weiterbildungsveranstaltung zurücktreten, zahlen eine Stornogebühr in Höhe von 50% des Teilnahmeentgeltes. Teilnehmer, die danach zurücktreten oder zu den Weiterbildungsveranstaltungen nicht oder teilweise nicht erscheinen, sind grundsätzlich zur Zahlung des vollen Rechnungsbetrages verpflichtet. Dies entfällt, wenn ein Ersatzteilnehmer benannt wird. Die Widerrufsfrist für Privatkunden beträgt vierzehn Tage ab dem Tag des Vertragsabschlusses. Um Ihr Widerrufsrecht auszuüben, müssen Sie uns, der IHK-Bildungsinstitut Hellweg-Sauerland GmbH, Königstr. 12, 59821 Arnsberg, Tel. 02931 878-170, Fax 02931 878-200, E-Mail weiterbildung@ihk-bildungsinstitut.de, mittels einer eindeutigen Erklärung (z.B. ein mit der Post versandter Brief, Telefax oder E-Mail) über Ihren Entschluss, diesen Vertrag zu widerrufen, informieren. Zur Wahrung der Widerrufsfrist reicht es aus, dass Sie die Mitteilung über die Ausübung des Widerrufsrechts vor Ablauf der Widerrufsfrist absenden. Durch Ihre Unterschrift erkennen Sie unsere Teilnahme- und Zahlungsbedingungen an.