

## Diskutieren - argumentieren - verhandeln

Verhandeln ist ein Bestandteil unseres Lebens. Die schwierige Kunst, auch aus verfahrenen Situationen noch ein erfolgreiches Verhandlungsergebnis hervorzubringen, zählt zu den anspruchsvollsten Herausforderungen des Geschäftslebens und zu den wichtigsten persönlichen Arbeitsmethoden. In diesem Modul lernen Sie, eine Diskussion zu gestalten, zielsicher zu argumentieren und erfolgreich zu verhandeln.

### Ziel:

Verhandlungssicherheit durch Rhetorik

### Teilnehmerkreis:

Akademiker, Fach- und Führungskräfte, Führungskräftenachwuchs, Arbeitssuchende, Berufsrückkehrer

### Dauer:

6 Stunden

### Kosten:

250,00 Euro pro Teilnehmer

### Inhalte:

#### 1. Diskussionsführung

- 🚩 Diskussion vorbereiten und gestalten können
- 🚩 Diskussionsmethoden erlernen
- 🚩 Fünf-Satz-Technik

#### 2. Verhandeln

- 🚩 Analyse der Situationsbesonderheit
- 🚩 Grundaspekte einer Verhandlung kennenlernen
- 🚩 Lernen mit Widerstand zu umgehen

#### 3. Argumentieren

- 🚩 Argumentationsmuster erkennen
- 🚩 Argumentationstechniken erlernen

### Trainingsmethoden:

Vortrag, Gruppendiskussion, Rollenspiel, Fallbearbeitung, Erfahrungsaustausch, Video-Feedback

### Dozenten:

Tatjana Heinz und das Dozententeam von athalix Personalmanagement