



PRÄSENZ AM VERHANDLUNGSTISCH

MIT BEWUSSTEM EINSATZ VON KÖRPERSPRACHE UND ARGUMENTATION ZUM VERHANDLUNGSERFOLG

Die besten und klügsten Argumente nutzen nichts, wenn diese nicht richtig und wirkungsvoll vorgebracht werden. Schon in der Körperhaltung, im Auftreten und in der Stimme liegen Erfolgsfaktoren für eine Verhandlung. Lernen Sie die körpersprachlichen Einwände der Verhandlungspartner lesen. Erfahren Sie in diesem Seminar, wie Sie Ihre Verhandlungssprache, Ihre Körpersprache, Ihre zwingenden Argumente und Ihre innere Verhandlungsstärke optimieren.

ZIELGRUPPE: Alle, die Einkaufsverhandlungen führen

METHODIK: Kurzreferate, Gruppenarbeiten, Fallstudien, Praxisübungen, Rollenspiele mit Videoanalyse

REFERENT: Bernd Sehnert



SEMINARINHALTE

Verhandlungssprache

- › Die Stimme als Transportmittel der Argumentation
- › Wie mit der Stimme Vertrauen und Glaubwürdigkeit übertragen werden
- › Bildsprache und Storytelling, damit es das Gehirn leicht hat
- › Analyse von unterschiedlichen Sprachmustern
- › Unterschiedliche, professionelle Fragetechniken
- › Formulierungen, mit denen Sie Selbstsicherheit ausstrahlen und beeinflussen
- › Logik – folgerichtig, schlüssig, zwingend
- › Stärkung der verbalen Reflexe im Schlagfertigkeitstraining

Körpersprache

- › Was Körpersprache aussagt – Wissenschaft und Mythos
- › Mit Körpersprache führen
- › Emotionen wahrnehmen und interpretieren
- › Die Basisemotionen in Verhandlungen erkennen
- › Emotionale Intelligenz durch mimische Emotionsausdrücke
- › Die mimische Einwandbehandlung
- › Körpersprachliche Embleme, Illustratoren, Adaptoren und Regulatoren
- › Reading Mind in Eyes – können Augen sprechen?

Argumentation

- › Zwingende Argumentationsketten als Fünfer-Schritt
- › Die Psychologie des Überzeugens
- › Umgang mit Gegenargumenten
- › Die PTF-Strategie für Gegenargumente

Entwicklung der inneren Verhandlungsstärke

- › Das Erfolgsmodell der inneren Stärke
- › Die Psychologie des Willens
- › Fokussierungsfähigkeit



- + Psychische Stärke in der Verhandlung
- + Physische Überzeugungskraft
- + Verhandlungsergebnisse, die geplant sind
- + Auf Augenhöhe sprechen und verhandeln
- + „Master of cognitive neuroscience“ als Trainer



04. – 05.04.2019
08. – 09.10.2019



NÜRNBERG
FRANKFURT

Maritim Hotel Nürnberg
Lindner Congress Hotel Frankfurt



351904016
351910030



1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr

1.295,- EUR zzgl. MwSt.



Alle Seminare auch Inhouse buchbar!



inhouse@bme.de

ANMELDUNG

☎ 06196 5828-299

🌐 anmeldung@bme-akademie.de



BME Akademie GmbH · Frankfurter Straße 27 · 65760 Eschborn

Teilnahmegebühren

Die Teilnahmegebühr für Seminare zzgl. Mehrwertsteuer ist fällig nach Erhalt der Rechnung, spätestens jedoch 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn. 10 % Rabatt für den zweiten und alle weiteren Teilnehmer werden nur bei Buchung des gleichen Seminars zum gleichen Veranstaltungstermin und bei gleichzeitiger Buchung gewährt. **Rabatte sind nicht kombinierbar.** In der Teilnahmegebühr sind enthalten: Dokumentationsunterlagen, Mittagessen, Kaffee/Tee und Erfrischungsgetränke. Mit Erscheinen dieses Kataloges verlieren alle bisherigen Veröffentlichungen ihre Gültigkeit.

Anmeldebestätigung

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie von uns eine Anmeldebestätigung. Bitte überprüfen Sie die korrekte Schreibweise Ihres Namens und Ihrer Firmierung. Der Anmeldebestätigung sind die Anschrift, Telefon-/Faxnummer des Tagungshotels sowie die Rechnung beigelegt.

Hotelbuchungen

Im jeweiligen Tagungshotel haben wir für Sie ein begrenztes Zimmerkontingent reserviert. Die Zimmerreservierung nehmen Sie bitte selbst unter dem Stichwort „BME Akademie GmbH“ vor. Die Anschrift des Hotels entnehmen Sie bitte Ihrer Anmeldebestätigung. Bitte beachten Sie, dass Zimmerbuchungen nur zeitlich befristet und im Rahmen der verfügbaren Kontingente möglich sind. Für Stornierung oder Umbuchung ist der Teilnehmer selbst verantwortlich. Sollte das Zimmerkontingent ausgeschöpft oder abgelaufen sein, ist es u.U. günstiger, wenn Sie bei Ihrer Hotelbuchung auf ein Online-Portal zurückgreifen.

Referentenwechsel

Fällt ein Dozent auf Grund von Krankheit oder sonstigen unvorhergesehenen Gründen kurzfristig aus, kann die BME Akademie GmbH, um eine Absage der Veranstaltung zu vermeiden, einen Wechsel des Dozenten vornehmen und/oder den Programmablauf einer Veranstaltung ändern, sofern dies nicht unzumutbar ist.

Rücktritt bei Veranstaltungen

Bei Rücktritt bis 2 Wochen vor Veranstaltungsbeginn wird eine bereits entrichtete Teilnahmegebühr abzüglich einer Verwaltungsgebühr von 150,- EUR zurückerstattet. Bei späteren Absagen wird die gesamte Teilnahmegebühr berechnet, sofern nicht von Ihnen im Einzelfall der Nachweis einer abweichenden Schadens- oder Aufwandsgröße erbracht wird. Zur Fristwahrung muss der Rücktritt schriftlich per E-Mail, auf dem Postweg oder per Telefax erfolgen. Rücktrittsgebühren fallen nicht an, wenn ein Ersatzteilnehmer gestellt wird. Gelten für Veranstaltungen gesonderte Rücktrittsregelungen, weist die BME Akademie GmbH im Einzelfall darauf hin. Bitte beachten Sie, dass bei Lehrgängen und Inhouse-Seminaren gesonderte Rücktrittsregelungen gelten.

Urheberrecht

Die im Rahmen unserer Veranstaltungen ausgehändigten Arbeitsunterlagen sind urheberrechtlich geschützt und dürfen nicht – auch nicht auszugsweise – ohne Einwilligung der BME Akademie GmbH und der jeweiligen Referenten vervielfältigt oder gewerblich genutzt werden.

Datenschutz

Informationen, wie wir mit Ihren personenbezogenen Daten umgehen, erhalten Sie unter www.bme.de/datenschutz.


AGB

Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der BME Akademie, zu finden unter www.bme.de/agb. Änderungen vorbehalten.

Bildquellen: BME-Bildarchiv, iStock.com, shutterstock.com, stock.adobe.com, fotolia.de

Ja, ich melde mich an wie folgt:

Veranstaltungs-/Produkt-Titel

Veranstaltungs-Nr. 

Ort Datum

Teilnehmer 1

Ich bin damit einverstanden, Informationen per E-Mail zu erhalten.

Name Vorname

Position Abteilung

Telefon Fax E-Mail

Teilnehmer 2

Ich bin damit einverstanden, Informationen per E-Mail zu erhalten.

Name Vorname

Position Abteilung

Telefon Fax E-Mail

Firma

Branche

Straße/Postfach PLZ/Ort

Telefon Fax


Datum/Unterschrift

Abweichende Rechnungsanschrift

Abteilung

Straße/Postfach PLZ/Ort

Internet

www.bme-akademie.de