



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
- Köpersprachliche 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

			zzgl. MwSt.	
07. – 08.06.2021	WÜRZBURG	GHOTEL hotel & living Würzburg	352106021	1.395,-
07. – 08.10.2021	BONN	Hilton Bonn	352110029	1.395,-
				PRÄSENZ:
				1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
				2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr



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. 20 % 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 sowie bei Präsenzveranstaltungen Mittagessen, Kaffee/Tee und Erfrischungsgetränke. **Mit Erscheinen dieses Kataloges verlieren alle bisherigen Veröffentlichungen ihre Gültigkeit.**

Anmeldebestätigung

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung. Bitte überprüfen Sie die korrekte Schreibweise Ihres Namens und Ihrer Firmierung. Bei Präsenzveranstaltungen sind der Anmeldebestätigung die Anschrift, Telefon-/Faxnummer des Tagungshotels sowie die Rechnung beigelegt. Geben Sie bei Online-Veranstaltungen für den weiteren Schriftverkehr bitte unbedingt die E-Mail-Adresse des Teilnehmers an. Die Zugangsdaten zum Online-Training gehen Ihnen kurz vor Veranstaltung per E-Mail zu.

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.

Änderungsvorbehalte

Die BME Akademie ist berechtigt, notwendige organisatorische, inhaltliche und methodische Änderungen der Veranstaltung vorzunehmen, soweit diese den Nutzen für den Teilnehmer nicht wesentlich ändern. Das beinhaltet auch, die Veranstaltung digital durchzuführen. Darüber hinaus ist die BME Akademie befugt, den vorgesehenen Referenten im Falle von Krankheit, Unfall oder sonstigen unvorhergesehenen Gründen durch Referenten mit gleicher Qualifikation zu ersetzen, um eine Absage der Veranstaltung zu vermeiden.

Rücktritt/Stornierung

Bei Rücktritt bis 2 Wochen vor Veranstaltungsbeginn wird eine Bearbeitungsgebühr von 15 % der Teilnahmegebühr fällig. Bei späteren Absagen wird die gesamte Teilnahmegebühr berechnet, sofern nicht von Ihnen im Einzelfall der Nachweis einer abweichenden Schadens- oder Aufwandshöhe erbracht wird. Nur in Fällen von höherer Gewalt oder Restriktionen durch den Gesetzgeber, welche die Durchführung der Veranstaltung unmöglich machen, entfällt die Bearbeitungsgebühr. Zur Fristwahrung muss der Rücktritt schriftlich erfolgen. Rücktrittsgebühren fallen nicht an, wenn ein Ersatzteilnehmer gestellt wird.

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

www.bme-akademie.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

KAT1/2021