



MEHR WIRKUNG AM VERHANDLUNGSTISCH

STARKE ARGUMENTE, STARKE RHETORIK, STARKER AUFTRITT

Die besten und klügsten Argumente nutzen nichts, wenn diese nicht richtig und wirkungsvoll vorgebracht werden. Oft sind die Verhandlungsgegenüber rhetorisch gut geschult und die eigenen Argumente scheinen schwach zu sein. Dabei fehlt es manchmal nur am eigenen Selbstwertgefühl und der Fähigkeit, Argumente richtig vorzubringen. 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

SEMINARLEITUNG: Bernd Sehnert



www.bme.de/ver-pra

SEMINARINHALTE

Verhandlungsargumentation, die „sitzt“

- › Argumente dienen der Beweisführung
- › Aufbau von Argumentationsketten
- › Die Argumentations-Booster
- › Umgang mit Gegenargumenten
- › Faktische Argumentation
- › Plausibilitäts-Argumentation
- › Emotionale Argumentation
- › Warum argumentieren, wenn Fragen noch besser sind: professionelle Fragetechniken

Verhandlungsrhetorik und der richtige Einsatz am Verhandlungstisch

- › Die Stimme als Transportmittel der Argumentation
- › Wie mit der Stimme Vertrauen und Glaubwürdigkeit übertragen werden
- › Bildsprache, damit es das Gehirn leicht hat
- › Formulierungen, mit denen Sie Selbstsicherheit ausstrahlen und beeinflussen
- › Stärkung der verbalen Reflexe im Schlagfertigkeitstraining

Körpersprache

- › Mit der Körpersprache die Verhandlung führen und beeinflussen
- › Emotionen der Gegenseite wahrnehmen und richtig interpretieren
- › Die mimische Einwandbehandlung
- › Körpersprachliche Embleme, Illustratoren, Adaptoren und Regulatoren
- › Reading Mind in Eyes – können Augen sprechen?

Entwicklung der inneren Verhandlungsstärke

- › Das Erfolgsmodell der inneren Stärke
- › Selbstmotivation und Selbstwertgefühl stärken
- › Sich konzentrieren und in der Verhandlung fokussieren können



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



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251



23. – 24.11.2026
28. – 29.06.2027
07. – 08.12.2027



HAMBURG
DÜSSELDORF
MÜNCHEN



352611025
352706033
352712015



1.595,-
1.595,-
1.595,-

zzgl.
MwSt.



PRÄSENZ:

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