

Tages-Seminar / Workshop:

## **Erfolgreich verhandeln und verkaufen.** *oder* „Biegsam wie eine Weide, hart wie ein Fels.“

Der versierte Verhandler ist biegsam wie eine Weide und hart wie ein Fels. Er ist aber auch Uhrmacher und Dirigent, er ist gewitzt und dabei niemals vorschnell ... er ist Diplomat. Verhandlungsgespräche im beruflichen Kontext sollten nachhaltig erfolgreich geführt werden.

Im Seminar werden die wesentlichen Aspekte des Verhandlungsgesprächs behandelt. Es geht unter anderem darum, wie Sie das Gespräch vorbereiten, wie Sie Ihre Ziele durchsetzen, über den Tellerrand blicken und wie Sie Signale des Verhandlungspartners erkennen und interpretieren. Außerdem, warum es klug ist, über Vorteile für beide Seiten nachzudenken sowie welche Rolle Sie selbst im Gespräch spielen ... und vieles Vieles mehr.

## **Gefeilscht wird auf orientalischen Basaren, nicht aber in Ihrem Business!**

### Inhalte

- Kommunikation – verbale, para- u. nonverbale Botschaften auf beiden Seiten
- Fragetechniken – suggestiv war gestern und: nach ‚Warum?‘ fragt man besser nicht
- Aktives Zuhören – eine der wichtigsten Methoden überhaupt
- Gesprächsaufbau, Gesprächs-Phasen
- Befindlichkeiten und Positionen im Verhandlungsgespräch
- Umgang mit Widerständen und Einwänden
- Verhandlungs-Typen und ihre Strategien
- HARVARD-Konzept – sachbezogenes Verhandeln mit WIN-WIN

### Ihr Nutzen

- Sie bekommen „Handwerkszeug“ an die Hand
- Sie erfahren, wie Sie wirklich verhandeln, statt nur zu feilschen
- Sie stärken Ihre persönlichen und methodischen Kompetenzen

### Ihr Seminar

- 320,00 € / Person (inkl. MwSt); darin enthalten sind:  
Seminarpauschale, Unterlagen, Getränke, Pausen-Snacks, Mittagessen, Zertifikat
- begrenzt auf max. 15 Teilnehmer
- Termin folgt in Kürze *oder* auf Anfrage, 09:00 - 16:30 Uhr (inkl. Pausen)
- TÜV Rheinland Akademie GmbH  
Pichelswerderstraße 9,  
13597 Berlin-Spandau (Nähe IKEA)

Referent: Ingo Gewalt  
Trainer, Hochschuldozent  
Mitglied im BDVT e.V.



### Ihre Anmeldung

- per Mail an: [direkt@ingogewalt.de](mailto:direkt@ingogewalt.de)
- bequem via online-Anmeldung (Abwicklung erfolgt durch die [doo GmbH](#))
- klassisch, indem Sie folgendes Formular verwenden

## ANMELDEFORMULAR

Ingo Gewalt  
Trainer für Kommunikation und Führung  
Lynarstraße 5  
13585 Berlin

Mail  
Net direkt@ingogewalt.de  
www.ingogewalt.de

Telefon  
Mobil 030 / 35 13 64 55  
0163 / 3 65 58 50

IBAN DE14 1007 0000 0451 9161 00  
BIC DEUTDEBBXXX

USt-Nr 19/306/60038

Hiermit melde(n) ich (wir) mich (uns) zu folgender(n) Veranstaltung(en) an:

**Erfolgreich verhandeln und verkaufen.** *oder*  
„Biegsam wie eine Weide, hart wie ein Fels.“

Termin folgt in Kürze *oder* auf Anfrage, 09:00-16:30 Uhr  
TÜV Rheinland Akademie GmbH  
Seminarzentrum  
Eingang B  
Pichelswerderstraße 9  
13597 Berlin

---

Name, Vorname Unternehmen / Anschrift

---

Telefon-Nr. E-Mail

---

Name, Vorname Unternehmen / Anschrift

---

Telefon-Nr. E-Mail

Die Seminargebühr in Höhe von EUR 320,00 bitten wir direkt nach Eingang der Anmeldebestätigung und Rechnung, spätestens 2 Tage vor dem Seminartag unter Angabe der Rechnungsnummer zu überweisen.

Dies ist eine rechtsverbindliche Anmeldung. Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen, welche auf der Webseite [www.ingogewalt.de](http://www.ingogewalt.de) öffentlich einsehbar sind.

Ort, Datum.....Unterschrift.....