

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

- 465,00 € / Person (inkl. MwSt.), Mehrfach-Buchungen sind rabattiert  
darin enthalten: Seminarpauschale, Unterlagen, Getränke, Pausen-Snacks, Zertifikat
- begrenzt auf max. 15 Teilnehmer\*innen
- 09:00 - 16:30 Uhr (inkl. Pausen), Termine auf Anfrage

- TÜV Rheinland Akademie GmbH  
Pichelswerderstraße 9,  
13597 Berlin-Spandau (Nähe IKEA)

Referent: Ingo Gewalt  
Trainer, Hochschuldozent  
Mitglied im BDVT e.V. + KMU-Berater e.V.



### Ihre Anmeldung

- per Mail an: [buchung@ingogewalt.de](mailto:buchung@ingogewalt.de)
- telefonisch unter: 030 - 35 13 64 55