

Überzeugen in Verhandlungen

Seminarziel

Die Teilnehmer

- lernen die Faktoren der Überzeugungskraft kennen
- erkennen ihre persönlichen Stärken und Schwächen in der Überzeugungsfähigkeit
- erhalten Empfehlungen, um ihre Überzeugungskraft zu verbessern
- lernen überzeugender zu präsentieren und zu verhandeln
- lernen die verschiedenen Argumentationstechniken kennen und anzuwenden
- werden schlagfertiger in der Argumentation
- erkennen die körpersprachlichen Signale des überzeugenden Auftretens
- lernen die eigene Körpersprache zu beeinflussen

Inhalte

- Überzeugend Auftreten (Johari-Window, Abgleich Selbstbild-Fremdbild, Empfehlungen zur Verbesserung der Überzeugungskraft)
- Überzeugungsfähigkeit (Denkgesetze, Begeisterungsfähigkeit, Andere Mitreißen, mit Begeisterung Verkaufen)
- Argumentationstechniken (Die 5 Schritte der Argumentation, Paraphrasieren, Verbalisieren, Positive Vorstellungen ausbauen, Negatives überhören, den Schwung des Gegners nutzen, Abfangformulierung, Überzeichnen, Themenwechsel)
- Schlagfertigkeit in der Argumentation
- Persönliche Ausstrahlung und Beeinflussung der Körpersprache



Methoden

- Lehrgespräch
- Gruppenarbeit
- Rollentraining
- Feedback-Runden

Organisation

- Zielgruppe
 - Vertriebsmitarbeiter
- Dauer
 - 2 Tage