



SPECTARIS
WISSENSRAUM

EINLADUNG

17.5.2022

1-tägiger interaktiver eWorkshop

Ihr Trainer
Mario Büsdorf



Durch Denken Vorne Consult GmbH

Bei Mario Büsdorf dreht sich alles um Verhandlungsergebnisse. Als zertifizierter NLP-Master und Mimikresonanz®-Trainer unterstützt er Unternehmen dabei, Verhandlungsteams im systematischen Vorgehen und nonverbaler Kommunikation zu professionalisieren. Mehr als 20 Jahre eigene Erfahrung in Verhandlungen geben den Rahmen für eine große Praxisorientierung seiner Trainings. Seine Kunden in Deutschland, Österreich und der Schweiz reichen vom klassischen Mittelständler bis zum globalen Marktführer.

Zielgruppe

Geschäftsführer
Verkaufsleiter/Verkäufer
Einkaufsleiter/Einkäufer
andere Verhandler aller Hierarchieebenen

17. Mai 2022

eWorkshop: Verhandlung 4.0 — Der Weg zur erfolgreichen Online- oder Hybrid-Verhandlung

Verlassen Sie als Sieger den Online-Verhandlungstisch

Online-Verhandlungen haben stark an Bedeutung gewonnen, vermutlich werden sie in vielen Verhandlungssituationen zum Standard. Aber welche Regeln gelten bei Online-Verhandlungen? Wie schlägt sich ein guter Offline-Verhandler in der digitalen Welt?

Die klassische Verhandlung lebt von der Präsenz der Teilnehmer: vom nonverbalen Verhalten sowie vom Auftreten und Erscheinungsbild der Verhandler. Das gilt grundsätzlich auch bei virtuellen Verhandlungen, allerdings gibt es dafür geänderte, spezielle Wirkmechanismen. Wenn Sie auch online einen maximalen Erfolg erzielen wollen, müssen Sie Ihre Online-Verhandlungen immer konsequent und von Anfang bis Ende als Online-Verhandlung konzipieren. Wer eine klassische Verhandlungssituation einfach nur in ein Videoformat verlegt, wird nicht die beabsichtigte Wirkung erzielen, lässt viele Chancen liegen und geht im schlechtesten Fall als Verlierer vom Platz.

Nutzen und Zielsetzung

Im eintägigen Training am 17. Mai 2022 wird online praxisrelevantes Wissen für Geschäftsführer, Verkaufsleiter, Verkäufer, Einkaufsleiter, Einkäufer sowie alle anderen Verhandler aller Hierarchieebenen vermittelt. In den grundlegenden Themenblöcken werden neueste Erkenntnisse zur Verhandlung 4.0 vermittelt, ausgerichtet an den aktuellen und speziellen Problem- und Fragestellungen von Unternehmen aus den Bereichen Optik, Photonik, Analysen-/Labortechnik und Medizintechnik. Auch der Praxisteil wird GROSS geschrieben. Aufgrund einer begrenzten Teilnehmerzahl können konkrete Fragen aus dem Teilnehmerkreis aufgegriffen und Verhandlungssituationen geübt werden.

Inhalte

- Vorbereitung der Verhandlung
- Mikro- und Makromimik
- Eskalationsstrategien
- Abschluss der Verhandlung
- Praxisübung mit Videoaufzeichnung

Profitieren Sie von der Möglichkeit zur intensiven Diskussion mit dem Referenten und anderen Experten aus dem Teilnehmerkreis.

Jeder Teilnehmer erhält ein Schulungszertifikat.

Empfohlen von:



SPECTARIS
WISSENSRAUM

EINLADUNG

17.5.2022

1-tägiger interaktiver eWorkshop

eWorkshop Online-Verhandlung

Teilnahmegebühr:
SPECTARIS-Mitglieder
399,- € zzgl. MwSt.
Nichtmitglieder
599,- € zzgl. MwSt.

Bitte melden Sie sich über
diesen Link zum
eWebworkshop an:

<https://eveeno.com/274552055>

Rückfragen
richten Sie bitte an:
Mike Bähren
Fon: 030 414021-20
baehren@spectaris.de

Veranstalter:
SPECTARIS GmbH
Werderscher Markt 15
10117 Berlin

Unsere Themen:

17. Mai 2022

9:30 Uhr: Begrüßung und Vorstellungsrunde

9:45 Uhr: Vorteile von und gute Gründe für Online-Verhandlungen (auch ohne Lockdown)

10:00 Uhr: Vorbereitung der Verhandlung

- Struktur der Online-Verhandlung
- Klärung der Rolle des Verhandlungsführers und andere Rollen
- Stimmt alles? Verbindung/Ton/Licht/Umgebung/Dokumente etc.
- Die Checkliste für die optimale Vorbereitung der Online-Verhandlung
- Besonderheiten der Hybrid-Verhandlung
- Was wir von Jan Hofer lernen können

10:45 Uhr: Mikro- und Makromimik

- Nonverbales Erscheinen und nonverbales Wirken
- Bewusster Einsatz der eigenen Gestik durch entsprechende Kameraführung
- Erkennen von non-verbale Stressreaktionen der anderen Verhandlungsseite
- Vorteile des Aufzeichnens von Verhandlungen zur späteren Mikromimik-Analyse

11:30 Uhr: Kaffeepause

11:45 Uhr: Eskalationsstrategien

- Festlegung, wann eskaliert wird
- Unterbrechungen in Online-Verhandlungen
- Mögliche Wege aus der Eskalation zum Abschluss

12:30 Uhr: Abschluss der Verhandlung

- Abschlussdokument vorbereiten
- Nonverbale Abschluss signale erkennen
- Abschluss online fixieren

13:30 Uhr: Mittagspause

14:15 Uhr: Praxisübungen

- Online-Verhandlungssituationen durchführen
- Online richtig reagieren in emotionalen Situationen
- Reflektion und Analyse

16:15 Uhr: Bonus: Behalten Sie stets die Führung in der Verhandlung: der "Emotions-Verhandlungsleitfaden"

16:30 Uhr: Ende des Trainings