

## Veranstaltungskalender

### Verhandlungspsychologie

---

**Termin:** 30.09.2020 bis 01.10.2020  
**Plätze verfügbar:** noch Plätze verfügbar  
**Zeit:** 08:30 Uhr - 16:30 Uhr  
**Stadt:** IHK-Zentrum für Weiterbildung  
Schloßplatz 5 a, 96450 Coburg  
**Art:** Seminare

---

**Nutzen / Ziel:** Sie reflektieren Ihre Verhaltensweisen im Kunden – und Lieferantenkontakt. Sie werden befähigt, durch selbstsicheres Auftreten Ihre Überzeugungskraft in Gesprächen mit den Kunden und Lieferanten zu optimieren. Sie verbessern Ihre Fähigkeit, überzeugend zu argumentieren sowie Widerständen und Einwänden wirkungsvoll zu begegnen. Sie werden sich Ihrer sprachlichen und körpersprachlichen Ausdrucksmöglichkeiten in der Verhandlung bewusst und können so Ihre Wirkung auf die Gesprächspartner gezielt steuern.


**Beschreibung:**

**Psychologie der Verhandlungsvorbereitung:**  
Kunden und Lieferantengespräche optimal vorbereiten - Welche Erwartungen haben die Kunden/Lieferanten | Sich-in-den Kunden/Lieferantenhineinversetzen | Erarbeiten einer Ziel-Taxonomie | Aufstellen einer Argumente-Gegen-argumente-Matrix | Abstimmen mit den Gesprächspartnern aus dem eigenen Team

**Psychologie in der Verhandlungsführung:**  
Selbstsicherheit gewinnen – Selbstvertrauen ausstrahlen | Überzeugen durch sicheres Auftreten und Eingehen auf den Kunden/Lieferanten | Körpersprache und Gesprächsführung | Zu seiner Argumentation stehen: Sich nicht vom Weg abbringen lassen | Einwände, Grenzen, Umgang mit verschiedenen Kunden-/Lieferantentypen

**Psychologie in „schwierigen“ Verhandlungssituationen:**  
Wie verhalte ich mich optimal, wenn der Verhandlungspartner immer wieder die gleichen Argumente bringt, der Verhandlungspartner mit Pauschalurteilen barsch reagiert, ich mit ungerechtfertigten Schuldzuweisungen konfrontiert werden, die „Chemie“ zwischen uns nicht stimmt, ich Small-Talk mit dem Kunden-/Lieferanten führen muss (z.B. beim Abendessen) sich das Gespräch „totgelaufen“ hat (z.B. gereizte Stimmung) usw. (im Seminar werden mit den Teilnehmern weitere Situationsbeispiele gesammelt und beantwortet)

Gefördert mit 40% für KMU und Unternehmensgründer vom

**Zielgruppe(n):** Führungskräfte und Mitarbeiter im Einkauf/Verkauf/Vertrieb, die ihre persönliche Wirkung  bewusst gestalten möchten. Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im direkten Kunden-/Lieferantenkontakt und Auftrags- bzw. Vertragsabschlüsse vornehmen.

---

**Abschluss:** IHK-Teilnahmebescheinigung  
**Kosten:** 390,00 €  
**Referent:** Hans-Peter Reuß, Seminare & Coaching, Hofheim

**Kontaktperson:** Dirk Schmidt  
dirk.schmidt@coburg.ihk.de  
09561/7426-24

**Anmeldeschluss:** 23.09.2020

