

## Seminar-Beschreibung:

### Vertragsverhandlung für Nicht-Juristen in der betrieblichen Praxis

<b>Warum dieser Kurs?</b>	<p>Verträge werden im Geschäftsleben oftmals „aus dem Bauch“ verhandelt, emotional geprägt. Nicht selten riskiert man dabei das Platzen von Verhandlungen und somit Nachteile für meist beide Seiten. Kenntnis und Berücksichtigung der Körpersprache oder (im internationalen Umfeld) interkultureller Unterschiede hätten manche Katastrophe verhindern können. Ist der Vertrag einmal geschlossen, sind sich die Beteiligten in der Vertragsabwicklung oft nicht bewusst, welche vertragsverändernde Wirkung z.B. telefonische Vereinbarungen haben können.</p> <p>In diesem Seminar lernen Sie, Verhandlungssituationen für sich bestmöglich zu gestalten und mit konsens-orientierter Verhandlungsführung die Grundlage für langfristig erfolgreiche Partnerschaften oder Lieferanten-Beziehungen zu legen.</p>
<b>Zielgruppe</b>	Dieses Seminar richtet sich an jeden im Unternehmen, der mit externen Kontakten im Zusammenhang mit Vertragsverhandlungen zu tun hat: Personal im Einkauf, Vertrieb und Vertriebsunterstützung, Geschäftsführung, Produktmanagement, Kundendienst-Management, etc.
<b>Lernziele (Grobziele)</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Eine erfolgreiche Verhandlung vorbereiten</li><li>• Strategien für eine erfolgreiche Verhandlung anwenden</li><li>• Grundlegende körpersprachliche Signale erkennen, deren Bedeutung erklären und seine Verhandlungsführung daran anpassen</li><li>• Methoden erläutern zum Umgang mit Stress- und Konfliktsituationen in Verhandlungen</li><li>• Erfolgreiche Verhandlungsstrategien entwickeln (z.B. Win-Win), wenn der Verhandlungsspielraum auf beiden Seiten stark limitiert ist</li><li>• Interkulturelle Unterschiede von asiatischen und afrikanischen Verhandlungspartnern benennen und seine Verhandlungsführung daran anpassen</li></ul>
<b>Voraussetzungen</b>	Grundlagen Vertrieb und/oder Einkauf
<b>Dauer</b>	1 Tag (8 Stunden incl. Pausen)
<b>Anz. Teilnehmer</b>	max. 20

- Methodik**
- Vermittlung von theoretischem Wissen (Präsentation)
  - Praktische Übungen (Rollenspiele)
- Themen**
- Vorbereitung der Verhandlung
  - Verhandlungssituation
  - Rahmenbedingungen für eine erfolgreiche Verhandlung
  - Typisierung von Verhandlungspartnern
  - Harvard-Konzept
  - Fragetechniken
  - Argumentationstechniken
  - Verhandeln in schwierigem Fahrwasser
  - Verhandeln im Ausland

© 2014 by BidBox GmbH. Alle Rechte vorbehalten.

Alle Texte, Bilder und Grafiken unterliegen dem Urheberrecht. Vervielfältigung - auch auszugsweise - ist nur mit schriftlicher Genehmigung der BidBox GmbH gestattet.

---

BidBox GmbH  
Am Anger 20  
40723 Hilden  
Germany  
[www.bidbox.org](http://www.bidbox.org)

Geschäftsführer:  
Dipl.Ing Wolfram Seyring  
Dipl.Ing Hüseyin Özkan  
Amtsgericht Düsseldorf  
HRB 66960

E-Mail: [info@bidbox.org](mailto:info@bidbox.org)  
USt.-Ident.-Nr. DE281238556

Stadtsparkasse München  
BLZ: 701 500 00  
KNr.: 1002110318  
IBAN: DE46 7015 0000 1002 110318