

Verhandlungsführung - Abschlussicher Verhandeln

Dauer: 2 Tage

[Zur Online-Buchung](#)

Artikelnummer: MG7

Preis zzgl. MwSt.: 1.090,00 €

Kurskategorien: [Kommunikation](#)

Verfügbare Kursorte:

Live-Online-Training, Berlin, Dortmund, Dresden, Düsseldorf, Erfurt, Essen, Freiburg, Hamburg, Hannover, Jena, Karlsruhe, Kassel, Köln, Krefeld, Leipzig, Lippstadt, Mannheim, Münster, Nürnberg, Saarbrücken, Stuttgart

Verfügbare Kurstermine:

05.03. - 06.03.2026, 07.12. - 08.12.2026, 15.10. - 16.10.2026, 17.08. - 18.08.2026, 25.06. - 26.06.2026, 27.04. - 28.04.2026, Auf Anfrage

Kursbeschreibung

Abschlussicher Verhandeln braucht großes Kommunikationsgeschick, Wissen über Verhandlungstechniken und Konfliktmanagement und eine hohe Selbstdisziplin. Zielgruppe: Führungskräfte, Projektleiter. Ziel: Die Teilnehmer überprüfen ihren bisherigen Verhandlungsstil auf Problemstellen in der Kommunikation mit Kunden. Sie verbessern ihre Herangehensweise, auch an konfliktträchtige Situationen, um sie souverän und kundenorientiert zu meistern. Methode: - Theorie-Input - Übungen - Erfahrungsaustausch - Rollenspiele - Aufbau von Argumentationsketten
