

## Rhetorik IV

# Verhandlungen erfolgreich führen

In Verhandlungen möchtest du auf Augenhöhe mit deinem Gegenüber sein. Und der vermittelt den Eindruck, immer einen Schritt voraus zu sein.

Hier kannst du verschiedene Verhandlungsstrategien kennenlernen, welche sich für dich eignen. Du lernst, dich mit deinem Team sorgfältig vorzubereiten, die Strategie deines Gegenübers einzuschätzen und dich in den verschiedenen Phasen einer Verhandlung sicher zu verhalten. Du lernst die Ergebnisse deines Handelns, der Belegschaft zu vermitteln.

## Themen im Seminar (Typ 447)

- ▶ erfolgreich verhandeln
- ▶ Ziele formulieren
- ▶ den Verhandlungspartner richtig einschätzen
- ▶ Kooperations- und Konfrontationsstrategien
- ▶ Verhandlungsphasen
- ▶ Vorbereitung von Verhandlungen
- ▶ die Kraft des Arguments
- ▶ schwierige Situationen und Fallen
- ▶ Umgang mit Manipulationen
- ▶ Verhandlungskommission
- ▶ Sicherung und Darstellung von Verhandlungsergebnissen

## Freistellung

§ 37.6 BetrVG  
§ 179.4 SGB IX

## Seminarpreis

Kategorie G (2.032,00 €)

## Zielgruppe

BR, JAV und SBV

## Weitere Informationen

069 66 93-2508  
bildung@igmetall.de

## Termine (Dauer 5 Tage)

10.02. – 15.02.2019 LS00719 Lohr

01.12. – 06.12.2019 L014919 Lohr

Jetzt online Seminar buchen

