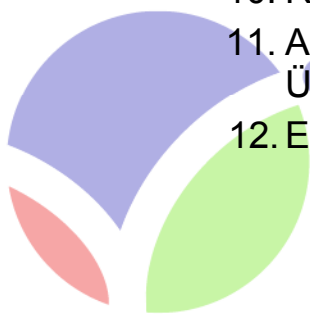


Abenteuer Verhandeln

Episode 8

Verhandlung auf einen Blick:

1. Besondere Aufmerksamkeit für die Startphase
2. Klares Verhandlungsziel
3. Verhandlungsspielraum und Optionen überlegen
4. Teilziele definieren und durch Zwischenerfolge motivieren
5. Verhandlungskompetenz zeigen, als Persönlichkeit auftreten
6. Souveränität zeigen durch bewusst eingesetzte Körpersprache
7. Schon in der Gesprächseröffnung als Experte des Verhandlungsthemas zeigen
8. Gesprächspartner mit Namen ansprechen und als Individuum wahrnehmen
9. In der Startphase Sympathie aufbauen, Subjekt – Objekt Kopplung nutzen
10. Recherche: vorher Infos über Verhandlungspartner einholen
11. Argumentationsstrategie entsprechend der Überzeugungstypen festlegen
12. Erkenntnisse notieren für die nächste Verhandlung



mindspots

© Petra Schächtele-Philipp

Olgastr. 24 | 70182 Stuttgart

☎ 0711 - 22 666 916

E-Mail: ps@mindspots.de

www.mindspots.de

www.schlagfertigkeit.tv

www.twitter.com/mindspots