



## Verhandlungstraining

### Maßkonfektion oder Maßanfertigung?

Auf jeden Fall nichts von der Stange, sondern ein Training, das Ihren Bedürfnissen und Anforderungen zu 100% entspricht.

#### Die wirtschaftliche Lösung

Sie entscheiden sich für Maßkonfektion. Auf der Basis eines vorhandenen Seminarskriptes (2 oder 3 Tage) entwickle ich ein Training für Sie. Dabei werden in den Übungen Ihre konkreten Fallbeispiele eingearbeitet und ich übernehme Ihre vorhandenen Argumente. Innerhalb des Trainings wird der komplette Verhandlungszyklus behandelt.

#### Die individuelle Lösung

Sie entscheiden sich für Maßanfertigung. Sie schildern mir genau, wo Sie gerade stehen, welche Herausforderungen es gibt und welche Ziele Sie mit dem Training erreichen wollen. Dann entwickle ich ein Entwicklungskonzept, das genau für Sie passt und dort Schwerpunkte setzt, wo es notwendig ist.

#### Die komplexe Lösung

Es geht nicht nur um eine Trainingsmaßnahme, sondern das Verhandlungstraining ist Teil eines Gesamtkonzeptes, das von uns gemeinsam erarbeitet wird. Dazu kann strategische Beratung für die Positionierung und grundsätzliche Verhandlungsstrategien gehören. Oder das individuelle Coaching der Führungsebene, bevor der Roll-Out des Trainings erfolgt.

## Seminare

### Professionell Verhandeln – Einsteigerseminar

- **Zielgruppe:** Sie fangen gerade damit an, professionell zu verhandeln. Im Vertrieb, im Einkauf oder als Führungskraft
- **Inhalte:**
  - Die Grundlagen erfolgreichen Verhandeln
  - Wichtige Tools für die professionelle Vorbereitung
  - Die Basis für die Verhandlung - Werkzeuge und Fähigkeiten
  - Die eigenen Ressourcen entwickeln - mit Plan
- **Dauer:** 2 Tage

### Professionell Verhandeln – Profiseminar

- **Zielgruppe:** Sie haben bereits Erfahrungen aus geschäftlichen Verhandlungen und wollen bessere Ergebnisse
- **Inhalte:**
  - Die eigene Strategie erkennen und erweitern
  - Profi-Tools für die Vorbereitung
  - Erfolgreich verhandeln im Team
  - Werkzeuge für schwierige Verhandlungen
  - Mit Macht und Druck umgehen
- **Dauer:** 2 Tage

### Verhandlungen gewinnen – mit Körper und Stimme

- **Zielgruppe:** Sie wollen sich gezielt mit dem Thema Körpersprache und Stimme für Verhandlungen auseinandersetzen
- **Inhalte:**
  - Körpersprache wirkt - immer
  - Die eigenen Signale erkennen
  - Signale bei anderen Menschen deuten
  - Körpersprache gezielt einsetzen
  - Rapport
  - Die Stimme klingen lassen
  - Die richtige Betonung
- **Dauer:** 2 Tage

---

Home

---

Wolfgang Bönisch

---

Verhandlungstraining

---

Verhandlungscoaching

---

Beratung für Verhandler

---

Ghost Negotiation

---

Virtuelle Verhandlungen

---

Präsentationstraining

---

Tools & Skills für Verhandler

---

Die Verhandler-  
Persönlichkeit

---

Tipps für Verhandler

---

Gehalts- und  
Honorarverhandlungen