



Negotiating with Confidence

Kompetent und überzeugend in Verhandlungen mit englischsprachigen Geschäftspartnern

Zielgruppe	Mitarbeiter, die Verhandlungen auf Englisch führen bzw. führen werden und dabei bestmögliche Ergebnisse erzielen wollen.
Vorkenntnisse	Das Englischniveau der Teilnehmer soll zwischen B1 und C2 des Gemeinsamen Europäischen Referenzrahmen (CEF) für Sprache liegen. Hierzu werden die Teilnehmer vor dem Seminar eingestuft.
Trainingsziel	In diesem Seminar erweitern die Teilnehmer systematisch ihre Kompetenzen, Verhandlungen erfolgreich auf Englisch zu führen. Sie gewinnen an Sicherheit und Souveränität und erreichen somit besser ihr gesetztes Ziel. Nach Abschluss des Seminars sind Sie in der Lage <ul style="list-style-type: none">• Ihre Standpunkte in englischer Sprache selbstbewusst zu vertreten• Zustimmung und Ablehnung taktvoll zu formulieren• Konflikte zu erkennen und zu lösen. Darüber hinaus werden Sie ein breites Spektrum an Verhandlungstechniken kennen, diese selbst einsetzen sowie entsprechend darauf reagieren können.
Teilnehmerzahl	4 bis 10
Inhalt	Die drei Merkmale des Seminars sind <ol style="list-style-type: none">1. Besprechung von Verhandlungstechniken2. Sprachliche Unterstützung zu den verschiedenen Stadien und Techniken der Verhandlungsführung3. Praktische Übungsmöglichkeiten mit Trainer Feedback<ul style="list-style-type: none">• Beziehungspflege bei der Verhandlungsführung• Trennen von Persönlichkeits- und Sachebene• Forschen nach Interessen und nicht nur nach Standpunkten• Formulierung von Verhandlungszielen• Taktvolles „Bargaining“• Strategien für Konfliktsituationen• Auf „faule Tricks“ entsprechend reagieren• Ein positiver Abschluss
Dauer	Zwei Tage: 9.00 – 16.00 Uhr
Termin	Nach Vereinbarung