



Coaching Verhandlungsführung

Erfolgreiches Verhandeln: empathisch – routiniert – erfolgreich!

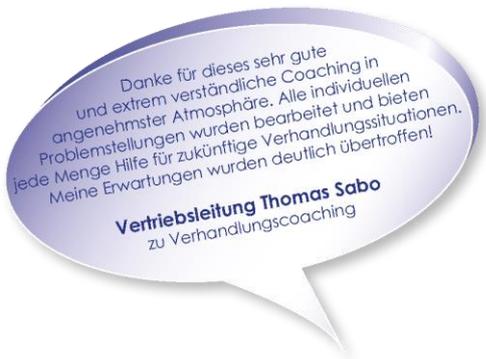
Wer kennt sie nicht: Verhandlungssituationen in denen der Verhandlungspartner so geschickt ausweicht, die Emotionen das klare Denken verwehren oder einfach passende und überzeugende Argumente fehlen?

Mit diesem Praxiscoaching erhalten Sie wertvolle und absolut praxisnahe Hilfestellungen, die Ihnen Verhandlungen in der Zukunft enorm erleichtern: Ihre Denkhaltung und Vorbereitung, die Berücksichtigung weicher Faktoren (Mensch und Emotion) und den routinierten Einsatz von Gesprächstechniken. Somit verbessern Sie Ihre Verhandlungskompetenz in vielerlei Hinsicht deutlich und gehen bewusster sowie viel souveräner in zukünftige Gespräche!

Ziel des Coachings

Entsprechend der Auftragsvorgabe, z.Bsp.:

Durch dieses Coaching sind Sie sich wichtiger Verhandlungsgrundlagen und Gesprächstechniken bewusst und erhalten so die notwendige Sicherheit. Sie planen besser, argumentieren überzeugender, führen Gespräche routiniert und erzielen Verhandlungserfolge deutlich entspannter!



Zielgruppe

- Führungskräfte aus Ein- und Verkauf sowie dem Personalbereich
- Fachkräfte aus Ein- und Verkauf, Kommunikationsabteilungen und IT
- Projekt- und Teamleiter

Coaching-Philosophie

Coaching soll ein durchweg motivierender Motor für die betroffenen Mitarbeiter* sein! (*hier Coachee genannt)

- Unsere Empfehlungen und Lösungsvorschläge sind stets ganzheitlich und dialogorientiert ausgerichtet.
- Ziel ist, dass dieses Coaching Hilfe zur Selbsthilfe liefert, d.h. die Coachees fühlen sich deutlich sicherer in den bearbeiteten Aufgabenstellungen.
- Unangenehme Situationen werden gemeinsam aufgegriffen, nicht gemieden!
- Der Coach löst nicht die Probleme der Coachees, er unterstützt mit einer Vielfalt an Methoden auf dem Weg zur Lösung.
- Erfolge werden dem Coachee zugeschrieben. Sie erhalten dafür die notwendige Anerkennung.
- Entscheidender Erfolgsfaktor ist das Engagement des Coaches bei der Erfüllung dieser sensiblen und verantwortungsvollen Aufgabe.
- Der Coach ist objektiv in der Wahrnehmung und fair gegenüber allen Betroffenen.
- Es werden nur Aufträge übernommen, zu denen einschlägiges Know-how und Erfahrung vorhanden sind.
- Fazit: Der Coach (w/m) hinterfragt, analysiert, trainiert, berät, betreut, erkennt Entwicklungspotenziale, entspannt, nimmt Druck, mindert Ängste und motiviert!



Coaching Verhandlungsführung

Inhalte des Coachings

Die Inhalte des mehrteiligen Coachings werden ausnahmslos auf Ihre firmenspezifischen und individuellen Belange abgestimmt! Hier ein Auszug aus den möglichen Aufgabenstellungen:

- Ein kleiner Verhandlungs-Check zur aktuellen Situation
- Stärken- und Schwächen-Analyse
- Das richtige Mindset und wichtige Erfolgsfaktoren in Verhandlungen
- Welche Verhandlungsstrategie und -Vorbereitung trägt zu überzeugenden Ergebnissen bei? (inkl. Verhandlungspsychologie / Körpersprache / Mimik /..) und diversen Checklisten!
- Einfühlungsvermögen & Co.

Gesprächsvorbereitung und -praxis:

- Der Umgang mit der 'unberechenbaren' Komponente Mensch: Interessen ermitteln / Sympathie und Vertrauen gewinnen / Gesprächstypen erkennen / Schwierige Gesprächspartner führen / Taktik und Manipulationsansätze erkennen
- Wie wirke ich in Verhandlungen? Abgleich Selbstbild und Fremdbild
- Wie gewinne ich mehr Einblick in die Motive meiner Verhandlungspartner?

Einsatz von wichtigen Gesprächstechniken, u.a.:

- Zielführende Fragetechniken
- Ziel- und zielgruppenorientierte Nutzenargumentation
- Souveräner Umgang mit Einwänden
- Wie funktioniert Kommunikation in Verhandlungssituationen? Learning by doing in konkreten vielseitigen bis herausfordernden Beispielprojekten!
- u.v.m. - entsprechend des individuellen Bedarfs! -

Viele Praxisbeispiele/ -übungen und Checklisten sowie unterhaltsame Erarbeitung der Inhalte begleiten alle Themen.

Vorgehensweise

- Definition der Ziele und Anforderungen an das Coaching (pro teilnehmendem Mitarbeiter) und Erstellung eines konkreten Coaching-Leitfadens
- Analyse der persönlichen Ist-Situation sowie der vorhandenen Potenziale,
- Festlegung des inhaltlichen und zeitlichen Coaching-Bedarfs
- Interaktive Coaching-Termine zu den definierten Aufgabenstellungen mit Simulation von Fallbeispielen, praktischen Übungen (im Testumfeld oder alternativ in Live-Umgebung), Definition von Aufgabenstellungen
- Feedback-Gespräche
- Gemeinsame Erarbeitung der Optimierungsmöglichkeiten
- uvm, je nach Anforderung der Situation

Stelle Lernkurve!

Praxisnah, locker, informativ,
interessant, super Coach.
Fazit: Steile Lernkurve!

SONY Comp. Entertainment
zu Verhandlungskoaching

Interessant, abwechslungsreich, realitätsnah
für unseren Bedarf, lockere Atmosphäre, tolle
Übungen. Rundum sehr gut.

Vertriebsleitung Robinson Club
zu Verhandlungskoaching



Coaching Verhandlungsführung

Welchen Nutzen verspricht dieses Coaching?

Das Verhandlungscoaching für Sie ist...

- so **individuell**, dass alle Inhalte passgenau auf Ihre Herausforderungen abgestimmt sind.
- so **fördernd**, dass Sie schnell alles benötigte Know how erhalten und sich gewünschte Entwicklungsschritte bereits kurzfristig abzeichnen.
- so **interaktiv**, dass Sie Ihre aktuellen Aufgaben spielerisch aus mehreren Perspektiven betrachten, vom neutralen Blick des Coaches profitieren und selbst Handlungsspielräume erkennen.
- so **praxisnah**, dass alle Inhalte intensiv mit konkreten Beispielen, Übungen und Handlungsalternativen untermauert sind!
- so **zurückhaltend**, dass kein Gefühl von Überforderung auftritt.
- so **inspirierend**, dass Sie gespannt auf den nächsten Coaching-Termin warten.
- so **humorvoll**, dass es zusätzlich beflügelt.
- so **persönlich und „menschelnd“**, dass Sie immer unmittelbares Feedback in lockerer Atmosphäre erhalten (offen, einfühlsam und fachkompetent)!
- so **motivierend**, dass Sie entspannt mit Veränderungen umgehen und Neues / Ungewohntes direkt in der täglichen Praxis umsetzen!
- so **aktivierend**, dass Sie gerne und entspannt alle Ihre Anlagen und Stärken bewusst einsetzen!
- so **wirksam**, dass es meist schnell zur gewünschten Qualitätssteigerung und Ziel-Erreichung führt.

Kurz: Ihr Business-Coaching mit uns führt Sie zielorientiert, praxisnah, motiviert und -auch bei größeren Herausforderungen- zügig zu Ihrem Wunschergebnis!

Auf Wunsch lassen wir Sie gerne einen Blick in die durchweg positiven Coaching-Bewertungen werfen. Fragen Sie uns gerne danach!!

„Das Wichtigste an Kommunikation ist, zu hören, was nicht gesagt wird!“ (Peter Drucker)

Ihr Coach

Ihr Coach Gabriela Melters, Geschäftsführerin von Melters & Partner, gründete das Unternehmen 1993 und unterstützt seither außerordentlich erfolgreich vorwiegend den Mittelstand als Coach, Trainerin und Moderatorin sowie als Beraterin in Kommunikations- und Veränderungsprojekten. Ihr Schwerpunkt ist die Optimierung der in- und externen Unternehmenskommunikation.

Mit Praxisnähe, aktuellen Fallbeispielen, viel Motivation und intensivem Dialog stimmt sie jedes Coaching sehr individuell auf den/die Teilnehmer/in und ihre/seine Belange ab. – Die durchweg positiven Feedbacks vorangegangener Coachings senden wir auf Wunsch gerne zu!





Coaching Verhandlungsführung

Coaching-Dauer / -Termin / -Ort

Bitte informieren Sie uns über Ihre individuellen Wünsche. Nach Klärung aller relevanten Rahmendaten erstellen wir Ihnen ein firmenspezifisches und selbstverständlich kundenfreundlich-faires Angebot auf der Basis unserer AGB:

Coaching-Ort und -Termine werden individuell mit Ihnen abgestimmt (z. Bsp. firmenintern, Hotel im Bundesgebiet oder auch europaweit, bzw teils auch Online oder als Telefon-/Videokonferenz).

Die Coaching-Dauer variiert je nach Aufgabenstellung. Unsere Einschätzung inkl. der empfohlenen Coaching-Intervalle wird Ihnen in Ihrem individuellen Angebot erläutert. Die detaillierten Coaching-Zeiten werden rechtzeitig mit dem Auftraggeber und Teilnehmer abgestimmt.



Kosten & Buchungskonditionen

Bitte informieren Sie uns über Ihre individuellen Wünsche. Nach Klärung aller relevanten Rahmendaten und erstellen wir Ihnen ein firmenspezifisches und selbstverständlich kundenfreundlich-faires Angebot auf der Basis unserer AGB.



Anfrage-Formular

- Bitte informieren Sie mich detailliert
- Bitte rufen Sie mich an
- Bitte erstellen Sie mir ein konkretes Angebot

Angaben zu Ihren spezifischen Wünschen

Absender

Anrede:

Vorname:

Name:

Firma/Abteilung:

Email:

Telefon:

- Kostenlose News per Email gewünscht

Mit dem Absenden des Anfrage-Formulars geben Sie die Einwilligung, dass wir Sie per Post, Email oder Telefon kontaktieren können. Diese Einwilligung kann jederzeit widerrufen werden.

- Ich bestätige, die DSGVO-Erklärung gelesen und verstanden zu haben.



Coaching Verhandlungsführung

AGB für Fortbildungsveranstaltungen wie Trainings, Seminare, Coachings sowie Workshops, Kongresse, Tagungen, etc. von Melters & Partner (M&P):

§1 Datenschutz & Betriebs-Internia

Melters & Partner verpflichtet sich, Informationen über den Teilnehmer sowie die Geschäfts- und/oder Betriebsinterna des Auftraggebers vertraulich zu behandeln. Aufzeichnungen dienen ausschließlich den Fortbildungszwecken und werden sofort nach Ende der Veranstaltung von M&P vernichtet. Ein Mitschnitt für spätere Zwecke wird generell nur nach ausdrücklicher schriftlicher Einwilligung aller Beteiligten angefertigt. Ansonsten verbietet das Datenschutzgesetz die Herausgabe von aufgezeichneten Trainingselementen.

§2 Absage einer Fortbildungsmaßnahme durch M&P

(Betroffen sind hier alle firmeninternen und externen Veranstaltungen wie Trainings, Seminare, Workshops, Coachings, Kongresse und Tagungen)

Bei Nichterreicherung der Mindestteilnehmerzahl und in Fällen höherer Gewalt (z.B. Krankheit des Referenten etc.) behalten wir uns vor, die Veranstaltung abzusagen. Bei zu geringer Teilnehmerzahl erhalten Sie bis spätestens eine Woche vor dem entsprechenden Termin Bescheid, in Fällen höherer Gewalt so früh wie möglich. Selbstverständlich bemühen wir uns, Ihnen so kurzfristig wie möglich einen Ersatztermin anzubieten. Ein Anspruch auf weitergehenden Schadensersatz besteht darüber hinaus nicht.

§3 Stornierung von Training/Workshop/Coaching durch den Auftraggeber der Veranstaltungsteilnahme & alternativ durch den Teilnehmer

a) Vereinbarte Trainings-/Coaching-Termine gelten als verbindlich, d.h. sie sind bis 30 Tage vor Veranstaltungstermin kostenfrei zu verlegen/zu stornieren. Bis zum 8. Tag vor Veranstaltungsbeginn erheben wir eine Gebühr von 40 % des Veranstaltungspreises. Ab dem 7. Tage vor Veranstaltungsbeginn müssen wir leider 80% des Trainer-Entgelts in Rechnung stellen.

b) Sollten Sie als Veranstaltungsteilnehmer eines offenen Trainings etc. gezwungen sein, Ihre Anmeldung zu stornieren, fallen folgende Bearbeitungs- bzw. Storno-Gebühren an:

- bis 4 Wochen vor Veranstaltungsbeginn: € 50,- Bearbeitungsgebühr
- bis 10 Tage vor Veranstaltungsbeginn: 50% der Veranstaltungsgebühr
- bei weniger als 10 Tagen vor Veranstaltungsbeginn: 80% der Veranstaltungsgebühren.

Falls Sie hingegen verbindlich einen Ersatzteilnehmer für die Veranstaltung benennen, entfallen die Bearbeitungs- bzw. Stornogebühren für Sie.

§4 Rechte an Arbeitsunterlagen und Teilnehmer-Ordern

Auf Arbeitsunterlagen und Teilnehmer-Ordern aller Veranstaltungen behält sich M&P das alleinige Copyright vor, d.h. die Teilnehmer sind nicht befugt, diese Unterlagen ohne vorherige schriftliche Zustimmung der M&P zu kopieren und/ oder Dritten zugänglich zu machen.

§5 Rechnungsstellung / Zahlung

Die Kosten der Veranstaltung sind 10 Tage nach Rechnungsstellung zahlbar, wenn nicht ausdrücklich und schriftlich anders vereinbart. Die Rechnungsstellung für alle Fortbildungs-Veranstaltungen erfolgt jeweils etwa 4 Wochen vor Veranstaltungsbeginn. Bei Zahlungsverzug ist M&P berechtigt, ab dem 15. Tag nach Rechnungsstellung die banküblichen Zinsen zu berechnen und behält sich vor, den Teilnehmer von der Teilnahme der Veranstaltung auszuschließen.

§6 Gerichtsstand und Erfüllungsort

Gerichtsstand & Erfüllungsort ist München. (Stand: München im Juni 2020)