

Seminar

Verhandeln auf Englisch



Taktik und Techniken für erfolgreiche internationale Verhandlungen

„Der Trainer war brillant!“

Elke Holin, Lufthansa CityLine GmbH



Gerne informieren wir Sie über unser Inhouse Training

Verhandeln auf Englisch

Taktik und Techniken für erfolgreiche internationale Verhandlungen

Sie führen Verhandlungen (auch) auf internationalem Parkett? Sie sollen Ihre Preise zunehmend auf Englisch durchsetzen? Es reicht nicht, dass Ihre Produkte, Konzepte, Ideen gut sind, Sie müssen interne wie externe Partner von deren Qualität überzeugen, und das immer öfter auf Englisch? Ihre Vertragsverhandlungen sind von interkulturellen Aspekten geprägt? Dann wissen Sie, wie schwer es ist, beide Herausforderungen unter einen Hut zu bringen: eine gute Verhandlung in gutem Englisch zu führen.

In unserem zweitägigen Seminar erfahren Sie, wie Sie in Ihren internationalen Verhandlungen zu fairen und vernünftigen Ergebnissen gelangen. Wie Sie Ihre englisch-sprachigen Verhandlungen mit Kunden, Zulieferern oder Mitarbeitern strategisch planen, um Ihre Ziele zu erreichen. Wie Sie dialektisch beeindruckend argumentieren, Einwände behandeln, Zugeständnisse machen und zum Abschluss gelangen. Wie Sie die Besonderheiten interkultureller Aspekte einbeziehen.

Die nachstehenden Inhalte sind ein Vorschlag, gerne nehmen wir eine maßgeschneiderte Ausrichtung auf Ihr Unternehmen vor. Sie bestimmen die Schwerpunkte – wir entwickeln das Seminar, zugeschnitten auf Ihre Anforderungen nach Inhalt, Zeit und Ort. Ihre Fragestellungen und Beispiele werden in das Training einbezogen. Kontaktieren Sie uns, wir unterbreiten Ihnen gerne ein Angebot.

Herzlichen Gruß

Florian Lex
Geschäftsführer



Diese Vorteile garantieren Ihnen

ein hochwertiges Seminar:

- „Native Speakers“ und erfahrene Verhandlungsexperten als Ihre Trainer
- Rein englisch-sprachiges Seminar
- Ihre intensive persönliche Beteiligung durch Übungen mit individuellem Feedback
- Maßschneidung des Trainings auf Ihre Anforderungen

Programm

Ihr Seminarprogramm

1. SEMINARTAG (Vorschlag)

What makes a Good International Negotiator?

- The profile of a successful negotiator
- The process of negotiation
- Steps and methods
- Required personal skills

Practice: Negotiation exercise one with personal feedback

Preparing for the Negotiation

- The preparation triangle
- Aims and compromises
- The two-way SWOT analysis

Small Talk around your Negotiation

- How to get in contact
- Small talk after finishing the „business part“

Putting yourself in your Business Partner's Shoes

- LINK - 4 key things you need to know about your partner
- Social style - assessing your partner's personal style
- Style-shifting - adapting your approach

The "BEST" Approach to International Negotiation - an Overview

B for Building Relationships

- From first impression to trust
- Social styles
- Cultural background

Practice: Negotiation exercise two with personal feedback

Ihr Seminarprogramm

2. SEMINARTAG (Vorschlag)

E for Exchanging Information

- The questioning funnel
- Summarising
- Exercise

S for Structured Negotiation and T for Total Commitment

- The 4 P's of persuasion
- Criteria for commitment
- Exercise

Difficulties "On Stage"

- Argumentation techniques for difficult negotiations
- Concessions: to concede, to demand, to decline them
- Turning objections and resistance into positive effect
- Dealing with conflicts
- "Getting to yes": focus on interests not positions
- Creating win-win situations

Practice: Negotiation exercise three with personal feedback

Summary

Action Planning

Methods and goals: the aim of this programme is to provide participants with some easy-to-use tools for their negotiations, concerning tactics, techniques and terminology. There will also be the chance to practice using the tools in short simulations with personal feedback.

After the training, participants will

- be able to prepare an appropriate strategy for a negotiation,
- know how to create the right atmosphere of trust,
- be able to gather information to check the assumptions made in the preparation period,
- be able to structure the argumentation to lead to agreement,
- know how to ensure total commitment to the result of the negotiation,
- know how to deal with different negotiation styles,
- be able to overcome difficulties and "dirty tactics".

Zeitraumen (Vorschlag):

1. Tag:

- 09.30 Uhr: Beginn der Veranstaltung
- 13.00 Uhr: Gemeinsames Mittagessen
- 18.00 Uhr: Ende des ersten Seminartages

2. Tag:

- 09.00 Uhr: Beginn des Seminartages
- 13.00 Uhr: Gemeinsames Mittagessen
- 17.00 Uhr: Ende der Veranstaltung

Zielgruppen:

- Vorstände und Geschäftsführer von Unternehmen aus Industrie, Dienstleistung und Handel
- Führungskräfte aus Marketing, Vertrieb, Einkauf, Unternehmensplanung, strategische Planung
- Mitarbeiter aus PR-, Marketing- und Werbeagenturen sowie aus Unternehmensberatungen
- Alle Personen, die beruflich an englisch-sprachigen Verhandlungen teilnehmen und diese zum Erfolg führen möchten

Der Veranstalter:



market&more – Forum für Wissen in Marketing und Vertrieb GmbH steht für die Konzeption und Durchführung von qualitativ hochwertigen Seminaren, Workshops und Coachings zu aktuellen Themen in Marketing und Vertrieb.

So erreichen Sie uns:

 089/76 75 71-0  089/76 75 71-22

 info@market-and-more.de  www.market-and-more.de

market&more • Sendlinger Str. 25 • 80331 München