

# **Verhandlungsführung:** Ein interaktiver Workshop über Kommunikation, Gesprächsführung und Phasen der Verhandlungsführung

*Warum sind Verhandlungen relevant im Alltag und warum solltest du keine Angst davor haben? Wie bereitet man sich richtig vor und überlässt nichts dem Zufall?*

Freue dich auf ein spannendes Training über Verhandlungsführung, präsentiert von Tobias Frank, der auf 20 Jahre Praxiserfahrung im Vertrieb in der pharmazeutischen Industrie zurückblickt. Er begleitet dich durch die verschiedenen Aspekte der Verhandlungsführung, angefangen bei den Grundprinzipien der Kommunikation, wie Körpersprache und Rhetorik, den Erfolgsfaktoren einer zielgerichteten Gesprächsführung, bis hin zu den verschiedenen Phasen einer Verhandlungsführung. Die Erkenntnisse aus diesem Vortrag kannst du in verschiedenen Situationen des Alltags vielseitig anwenden: Bei Bewerbungsgesprächen, Präsentation von Studienprojekten, Werkstudententätigkeiten und Gehaltsverhandlungen.



## **Grundprinzipien der Kommunikation**

- Nichts dem Zufall überlassen
- Vielseitigkeit der Kommunikation kennen und verwenden



## **Erfolgsfaktoren einer zielgerichteten Gesprächsführung**

- Mit aktivem Zuhören und gezielten Fragetechniken zum Ziel
- Flexibel im Kopf jede Situation meistern



## **Phasen der Verhandlungsführung**

- Vorbereitung als Schlüssel zum Erfolg
- „Win - Win“ oder „Win - Lose“?

<b>Ihr Gastreferent</b>	
<b>Tobias Frank</b>	
Head of National Sales	
Engelhard Arzneimittel	
Frankfurt am Main	

Bei diesem zweitägigen interaktiven Training werden nicht nur theoretische Grundlagen geteilt, sondern das gelernte Wissen wird auch live vor Ort in Gesprächssimulationen angewendet. Jeder Teilnehmende wird am Ende für sich selbst und bevorstehende Gesprächssituationen etwas mitnehmen.

**Zeitraum: 02.05.2024, 9-17 Uhr und 03.05.2024, 9-15 Uhr, MCM 006**

Wir wünschen Ihnen eine informative und inspirierende Veranstaltung!