

■ Sicher verhandeln, geschickt argumentieren

Baustellenführungskräfte > Soft Skills > Sicher verhandeln, geschickt argumentieren

Termin	09.02.2027 - 09.02.2027
Veranstaltungsort	BAU ABC Mellendorf · Schaumburger Straße 14 · 30900 Wedemark
Lehrgangsgebühr	445,00€
Zielgruppe	Fach- und Führungskräfte aus der Baubranche
Inklusivleistungen	Seminarunterlagen, Pausengetränke, Mittagessen
Inhalte	<ol style="list-style-type: none">1. Voraussetzungen für Verhandlungen<ul style="list-style-type: none">- Kontakt und Glaubwürdigkeit auf Sach- und Beziehungsebene2. Strategie der Verhandlungsführung<ul style="list-style-type: none">- Bisherige Geschäftsbeziehungen- Voraussichtliche strategische Ziele der Gegenseite- Erarbeitung eigener Maximal- und Minimalziele3. Taktische Vorbereitung kundenorientierter Argumentation<ul style="list-style-type: none">- Voraussichtliche Gegenargumente- Eigene Argumente mit Gewichtung in Hinblick auf die Gegenseite- Verhalten gegenüber Gegenargumenten- Argumentationsaufbau- Zwischenmenschliche Vorgehensweise4. Regeln der Rhetorik anwenden<ul style="list-style-type: none">- Sprache und Körpersprache- Beurteilen von sprachlichen/nichtsprachlichen Äußerungen- Gesprächstechniken5. Partnerorientiert verhandeln<ul style="list-style-type: none">- Angemessenes Sprachniveau- Aktives Zuhören - lenkend fragen6. Situativ reagieren<ul style="list-style-type: none">- Schwierige Verhandlungspartner- Reaktionsmöglichkeiten auf Verhandlungsstörungen- Erkennen von Konfliktsignalen
Methodik	Theorielehrgang
Anmeldeschluss	09.02.2027
Zertifikat	• Trägerzertifikat

Anmeldungen erfolgen grundsätzlich nur **online unter www.bauakademie-nord.de**

Ansprechpartner:in zum Seminar

Jan Mangerich
BAU ABC Mellendorf
☎ 05130-9773-31
✉ mangerich@bauabc.de

Information zur Anmeldung

Susanne Nührmann
BAU-Akademie-Nord
☎ 0421 - 20349-128
✉ info@bauakademie-nord.de