



CONSENSIS
Trainingsübersicht

Spezielles

Telefontraining
Präsentationstraining
Emotionale Intelligenz
Stress- und Zeitmanagement
Beschwerde-Management
KI-Training
Service Excellence
Coaching
Empfangstraining

Verkaufs-Themen

Verkaufstraining
Telefonverkaufstraining
Verhandlungsführung
Inkasso-Training
Messe Training
Selbstmarketing
Telefonakquise-Training
Cold Call-Training

Interne Kommunikation

Management Training
Konflikt-Management
Teambildung
Fördergesprächs-Training
Feedback-Training
Gesprächsführungs-Training

CONSENSIS GmbH
Drosselstrasse 21
8038 Zürich
m: 079 441 88 87
t: 043 536 41 06

info@consensus.ch
www.consensus.ch

Verhandlungsführung

Erfolgreich verhandeln – gemeinsam gewinnen

Verhandlungen, die Beziehungen stärken – nicht belasten

Jede Verhandlung ist eine Chance: auf ein besseres Ergebnis, auf eine tragfähige Partnerschaft, auf gegenseitiges Vertrauen. Wer verhandelt, ohne die Gegenseite wirklich zu verstehen, verschenkt Potenzial – und riskiert, langfristige Beziehungen für kurzfristige Vorteile zu opfern.

Dieses Training zeigt Ihnen, wie Sie Verhandlungen souverän führen, festgefahrene Situationen lösen und Ergebnisse erzielen, hinter denen beide Seiten stehen können.

Was Sie mitnehmen:

- Sie gehen optimal vorbereitet in jede Verhandlung – mit Methoden und Checklisten, die wirklich funktionieren
- Sie kennen Ihr eigenes Verhandlungsmuster und wissen, wie Sie Ihren Handlungsspielraum gezielt erweitern
- Sie bleiben auch unter Druck ruhig, professionell und überzeugend
- Sie wandeln blockierte Gespräche in konstruktive Win-win-Lösungen um
- Sie bauen belastbare Beziehungen zu Kunden und Partnern auf – und festigen Ihre Rolle als gefragter Vermittler

Haupt-Prozessmodule:

(werden ausführlich in Zusammenarbeit mit Ihnen definiert)

Grundlagen wirkungsvoller Verhandlungen

Sie verstehen, wie Verhandlungen funktionieren – psychologisch, kommunikativ und taktisch. Aktives Zuhören, Fragetechniken und das Lesen von Körpersprache geben Ihnen ein vollständiges Bild Ihres Gegenübers.

Vorbereitung & Strategie

Gute Verhandlungen beginnen vor dem Gespräch. Sie erarbeiten eine strukturierte Vorgehensweise für unterschiedliche Situationen im Management und Verkauf.

Einwände & Konflikte meistern

Widerstände gehören dazu. Sie üben, mit Einwänden sicher umzugehen, Spannungen zu entschärfen und auch schwierige Gespräche partnerschaftlich zu Ende zu führen.

Techniken, Taktiken & Modelle

Sie lernen bewährte Verhandlungsmodelle kennen und wenden diese situativ an: Harvard-Methode · Matrix-Modell · T-Model · Beyond Reason (*Fisher*) · Die dritte Seite (*Ury*)