

- 1. Grundtendenzen meiner Persönlichkeit - welcher Verhandlungstyp bin ich?**
- 2. Harvard Verhandlungsmodell: Aufbau und Grundprinzipien**
- 3. Kommunikationstechniken zur Gesprächssteuerung - Vorbereitung, Rahmensetzung vornehmen, zwingende Argumentation vorbereiten, Einwandbehandlung**
- 4. Verhandlungsstrategien und deren Techniken**
 - a. Lösungsorientierte Strategien
 - b. Partnerorientierte Strategien
 - c. Gewinnorientierte Strategien
 - d. Machtorientierte Strategien
 - e. Destruktive Strategien
 - f. Manipulative Strategien
- 5. Umgang mit Killerphrasen, Discounts und unfairen Angriffen**
- 6. Praxisteil: Ausgewählte Sequenzen werden im Plenum anhand mitgebrachter Fälle geübt.**