



TripleA Trainer®
inspire your success

DYNAMISCH VERHANDELN

WIR SUCHEN NICHT NACH EINEM
ERFOLG. WIR ERSCHAFFEN IHN.

Jeder verhandelt immer und überall – aber leider nicht mit dem erhofften Erfolg!

Woran liegt es? Weil wir in unpassenden
Argumentationsmustern feststecken.

Kein Kundengespräch, keine Sitzung und kein
Mitarbeitergespräch mehr, das auf der Stelle tritt und
sich mit „Ja, aber...“ im Kreis dreht.

Sei in der
Kommunikation wie ein
Schweizer
Taschenmesser.

Habe für jede
Situationen etwas parat.
Weg von stumpfen
Argumenten hin zum
Verhandlungsprofi.



Das ist danach anders

Sie stecken noch fest in Ihrer „Kommunikativen Werkseinstellung“?

Es fällt Ihnen schwer; das „konzedierte Territorium“ herauszufinden?

Sie haben keine Ahnung, wovon wir gerade reden?

Kommen Sie zu uns, bevor es die Konkurrenz tut!

Unlearning your communicative factory setting.

Ein Lernziel von „Dynamisch
kommunizieren und verhandeln“ ist:

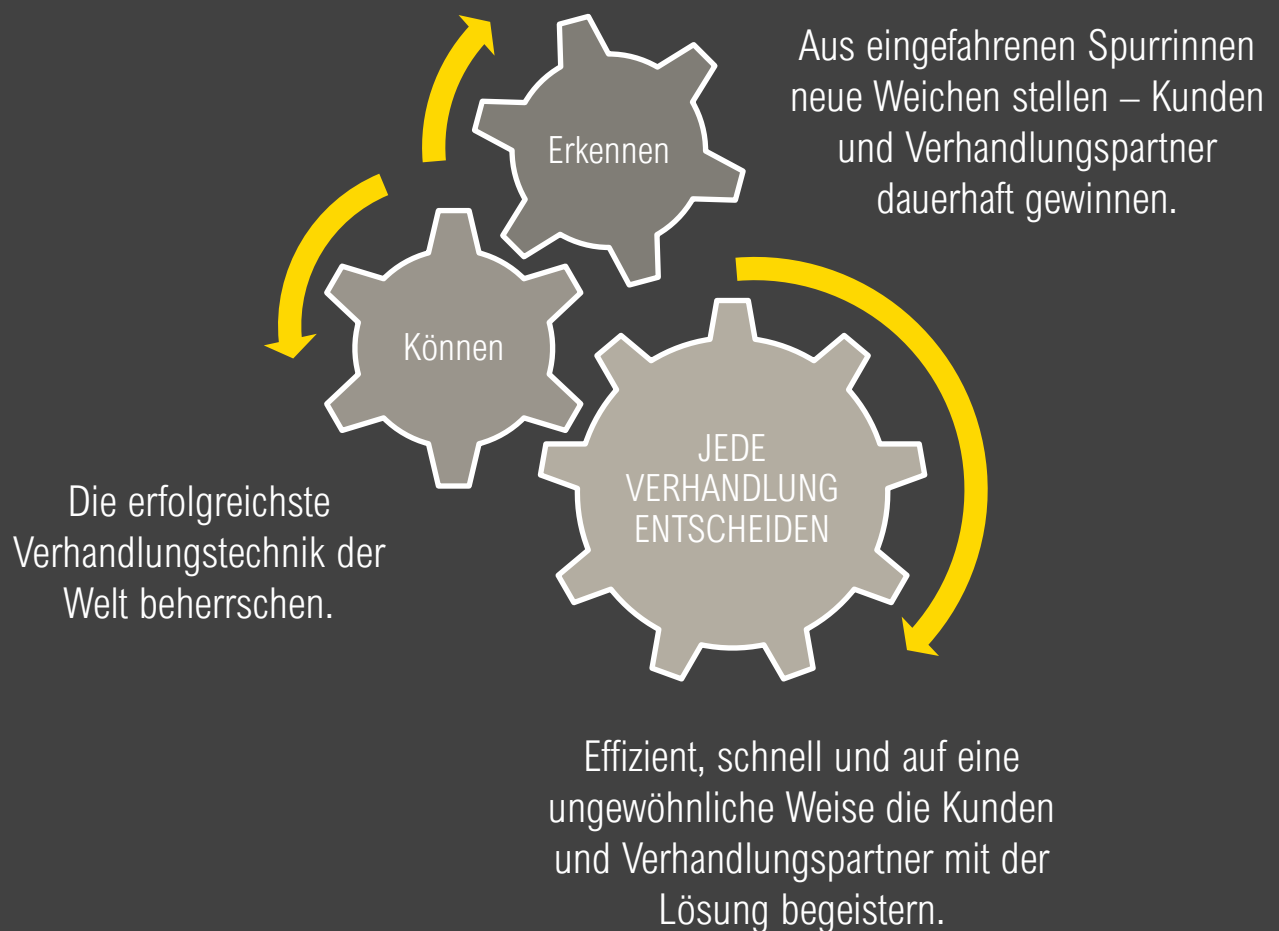
Weg von der kommunikativen Werkseinstellung.

Weg von Gesprächsmustern, mit denen wir
aufgewachsen sind, die unseren Alltag bestimmen
und die Verhandlungen scheitern lassen.

Weg von statischen Verhandlungsmustern

In der Workshopreihe „Dynamisches verhandeln“ trainieren Sie Methoden, mit denen Sie neue Spielregeln festlegen und so die Verhandlung für die Entwicklung von Lösungen öffnen.

Lösungen, die zu Beginn der Verhandlung für zwei, drei oder mehr Verhandlungspartner nicht gegeben waren.



Modul 1

Durch Tiefenhören das „Konzedierte Territorium“ des Verhandlungspartners erkennen.

Analysefähigkeit als Voraussetzung für dynamische Verhandlungsmuster ausbauen.

Die Grundprinzipien der „Dynamischen Kommunikation“ kennenlernen.

Perspektivwechsel, heuristische Prinzipien, strategische vs. inhaltliche Zieldefinition und deren Bedeutung für die Verhandlung nutzen.

Übungssequenzen, die so konzipiert sind, dass Sie Ihre eigene Werkseinstellungen verlassen müssen, um mit dynamischen Werkzeugen zum Verhandlungserfolg zu gelangen.

Bewusstsein für die Vorteile einer Veränderung der eigenen Kommunikation entwickeln.

Sie befassen sich mit der operationalen Neugier und Ihrer Haltung für den Erfolg.

Schon nach den ersten beiden Tagen, werden Sie nicht anders kommunizieren können, als ohne „Ja, aber...“



Modul 2

Um den konsequenten Transfer in Ihren Alltag zu sichern, werden Sie jetzt die schwierigsten Verhandlungen aus Ihrer Praxis lösen.

Hierzu ermitteln wir Ihr persönliches Verhandlungsprofil und erweitern dieses um dynamische Prinzipien.

Was haben eine Erweiterung der Optionen, ein klar definierter Auftrag und die Ratgeberfunktion mit der Erreichung des Verhandlungsziels zu tun?

Schaffen Sie es, statt zu argumentieren, die passenden Positionierungsfragen zu stellen?

Achten Sie auf das kommunikative Paradoxon, um präzise zu kommunizieren und Ihre Verhandlungsrolle zu verbessern?

Welche Ihrer Sprechmuster bringen Ihnen Vorteile und wo verlieren Sie Ihren Gesprächspartner?



Modul 3

Mehr Abschlüsse – mehr Verhandlungserfolge. Sie reflektieren echte Kundensituationen sowie Dialoge und erarbeiten Vorgehensweisen, um auf „dem Unstrittigen“ aufzubauen.

Die eigene Stimme und Sprache beeinflussen den Erfolg – sie lernen diese gezielt einzusetzen.

Erkennen Sie Verhaltensmuster des Gesprächspartners und nutzen diese für sich.

Welchen Anteil hat in Ihrer Verhandlung die Dominanz und welchen die Expertise, die Ihnen zum Erfolg verhilft? Das Modul unterstützt Sie dabei, die Elemente der „Dynamischen Kommunikation“ tiefer zu verinnerlichen, um auf diese Weise noch mehr Begeisterung und Akzeptanz bei den Verhandlungspartnern zu erreichen.



Workshop Reihe

Modul 1: Dynamisch verhandeln: Basis

Modul 2: Dynamisch verhandeln: Ihr Praxistransfer

Modul 3: Dynamisch verhandeln: Profi

Auf Anfrage: Individuelles Coaching

Termine erhalten Sie über office@tripleatrainner.de



Ihr Trainer

Prof. Dr. Hartwig Eckert

Sprach- und Kommunikationswissenschaftler und
Schöpfer der Dynamischen Kommunikation

WEIHNACHTSSPECIAL

Best-of Module 1 bis 3

Fit für den Heiligabend...

Wie Sie anhand von weihnachtlichen Tischgesprächen auf eine einmalige Art und Weise die 7 wichtigsten Prinzipien der dynamischen Kommunikation kennenlernen.

Seien Sie einen Schritt voraus und üben rechtzeitig im Rahmen eines zweitägigen Workshops und eines eleganten Weihnachtsessens Ihre zukünftigen Verhandlungen.

Versprochen – es wird dynamisch!*

* Für mögliche Enterbungen keine Haftung

24. und 25.
November 2023
inkl. festlichem Essen am 24.11.2023
Platz am Tisch sichern!
ich-bin-dabei