

## Effizientes Verhandeln

### Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an Mitarbeiter auf allen Managementebenen, zu deren Aufgaben das Verhandeln in einem internationalen Umfeld gehört.

### ● Ziel des Seminars

Ziel ist es, den Teilnehmern die Kommunikationstechniken näher zu bringen, die sie für das erfolgreiche Verhandeln über Kultur- und Landesgrenzen hinweg benötigen:

- Sensibilisieren der Teilnehmer auf Verhandlungsergebnisse mit vielfältigen Nutzen
- Erkennen der Vorteile, die eine Einteilung der Verhandlung in verschiedene Phasen hervorruft
- Erlernen und Trainieren von Verhandlungsstrategien
- Erkennen der Verhandlungstaktiken und –strategien des Geschäftspartners und Lernen, diesen erfolgreich zu begegnen

### ● Methode

Die Teilnehmer bearbeiten eigenständig eine Fallstudie, die exemplarisch die Verhandlungen zwischen zwei internationalen Unternehmen, die ein Joint Venture planen, widerspiegelt. Jeder einzelne Schritt des Verhandlungsprozesses wird auf Video vorgeführt, in Hinblick auf Strategie und Sprache analysiert und schließlich von den Teilnehmern anhand eines Rollenspiels wiedergegeben. Das besondere Augenmerk liegt auf der gezielten Vorbereitung der richtigen Strategie und auf der Entwicklung einer ausgeprägten Sensibilität für kulturübergreifende Unterschiede.

Alle Programminhalte können selbstverständlich Ihren Bedürfnissen entsprechend zielorientiert angepasst werden.

## Kontakt:

Sarah Bühler

MTAC GmbH

Albrechtstrasse 16

10117 Berlin

Tel.: +49 (0)30-2887-9640

• Email: [sb@mtac.de](mailto:sb@mtac.de)