

Verhandlungs- training und Selbstmanagement

Überblick

Verhandler stehen in den Auseinandersetzungen mit ihren externen Geschäftspartnern, aber auch intern in der eigenen Organisation teilweise unter einem hohen Druck. Dies trifft auf Verkäufer noch mehr zu als auf die Vertreter der Kundenseite.

Verhandeln und Verkaufen kann man lernen, doch sollte man eine gewisse Präferenz für den wettbewerblichen Aspekt mitbringen. Und auch der Schutz der eigenen Person und Psyche durch gezieltes Selbstmanagement darf nicht vergessen werden. Im Seminar bearbeiten die Teilnehmer einen ausgewogenen Mix aus Verhandlungs- und Selbstmanagementthemen, der sich individuell auf die Bedürfnisse der Schulungsgruppe anpassen lässt.

Was wird geboten?

Meine eigene Erfahrung im Managementbereich hat mich gelehrt, dass viele Probleme der heutigen Arbeitswelt von einem selbst ausgehen. Daher bedeutet Selbstmanagement viel mehr als nur Zeitmanagement. Daneben stehen auch Aspekte wie Resilienzsteigerung, der bewusste Umgang mit den eigenen Ressourcen oder Veränderungsmanagement im Fokus.

Die Durchführung außerhalb der gewohnten Büroatmosphäre ist erfahrungsgemäß von Vorteil. Exklusiv erhalten die Teilnehmer neben gebundenen Handouts die Seminarhandbücher "Verhandlungswissen kompakt" und "Selbstmanagement kompakt".

Vorteile eines gezielten Selbstmanagements

Ein Vertriebsingenieur, der permanent von seinen Kunden Druck erfährt; ein Einkäufer, der mit seinem Vorgehen und seinen Abschlüssen die Erwartungen der Unternehmensleitung nicht erfüllt: In beiden Fällen droht die Gefahr von innerer Kündigung oder gar Burnout. Doch dazu müssen es Arbeitgeber und Arbeitnehmer gar nicht erst kommen lassen. Im Seminar lernen die Teilnehmer, mit den vielfältigen Anforderungen an einen Verhandler umzugehen, und erhalten praktisch umsetzbare Strategien aus meinem Erfahrungsschatz.

Programmorschlag

Ein modularer Aufbau ermöglicht auch bei dieser Themenkombination individuelle Schulungen, deren Inhalte auf die spezifischen Bedürfnisse Rücksicht nehmen. Hier eine mögliche Auswahl:

Tag 1

Zunächst werden die Grundlagen des Verhandeln vermittelt; Verkäufer blicken auf Möglichkeiten im Umgang mit dem Kunden. Beim Ressourcenmanagement steht der Erhalt der Leistungsfähigkeit im Vordergrund. Außerdem geht es um die Bereitschaft, sich kritisch selbst zu reflektieren und Feedback von anderen anzunehmen.

Tag 2

Heute stehen Zeit- und Veränderungsmanagement mit praktischen Übungen im Fokus. Weitere Aspekte zum Verhandeln (nach Absprache) sowie eine Musterverhandlung runden das Programm ab.

Das Seminar wird als geschlossene Firmenveranstaltung mit optimal 3-6 Teilnehmern durchgeführt, bietet praktische Ansätze für ein effektiveres Verhandeln und ein gezielteres Selbstmanagement und fördert außerdem den Teamgeist in der Teilnehmergruppe.

Guido Wenski Consulting · Postfach 1150 · 84479 Burghausen

Guido Wenski Consulting

VERHANDLUNGSTRAINING UND SELBSTMANAGEMENT

KONTAKT: Tel. 08677 – 917 321
info@wenski-consulting.com
www.wenski-consulting.com

Dr. Guido Wenski wurde 1960 in Köln geboren. Er ist Diplom-Chemiker mit juristischer Zusatzqualifikation und Autor zahlreicher Patente zur Herstellung von Halbleiterwafern. Er war viele Jahre in Führungspositionen im Konzernverbund der Wacker-Chemie AG im In- und Ausland tätig, unter anderem 12 Jahre als Großanlageneinkäufer und Leiter Strategischer Einkauf der Siltronic AG.

Heute ist Dr. Wenski selbstständiger Verhandlungstrainer. Dabei vermittelt er seine Erfahrungen als Einkäufer, aber auch die Bedeutung nachhaltigen Wirtschaftens. Er verfügt über Fach- und Branchenkenntnisse in Halbleiter- und Chemischer Industrie, Metrologie, Optik und Maschinenbau. Die genauen Seminarinhalte werden auf Ihre Bedürfnisse abgestimmt. Zu allen Seminaren erhalten die Teilnehmer umfangreiche, exklusive Unterlagen.

Trainingsprachen sind Deutsch und Englisch. Der Schwerpunkt der Schulungen liegt in Deutschland, doch Dr. Wenski konnte in seinen Seminaren bisher Teilnehmer aus mehr als 20 weiteren Nationen begrüßen, darunter neben Europäern Trainees aus China, Japan, Korea, Singapur, Malaysia, Indien und den USA. Seine interkulturelle Kompetenz und Erfahrung gibt er gerne weiter.

Die Fotos für diesen Flyer stammen von einem Aufenthalt des Trainers in Japan. Zu sehen sind das Torii des Itsuku-shima-Schreins auf Miyajima sowie die Skyline von Tsukiji (Tōkyō).

Inhaber: Dr. Guido Wenski, selbstständiger Berater und Trainer
Postfach 1150, 84479 Burghausen, Deutschland; Telefon: +49 (0) 8677 – 917 321
info@wenski-consulting.com www.wenski-consulting.com



Hinweis: Im Sinne eines flüssigen Schreibstils wurde darauf verzichtet, bei allen Personen betreffenden Angaben jeweils die männliche und weibliche Form anzusprechen, obwohl immer beide Geschlechter gemeint sind.

Haftungsausschluss: Es werden keine Garantien jedweder Art, explizit oder implizit, für die Nutzung der Inhalte dieser Schrift übernommen. Die Haftung für jede Art von Schäden ist hiermit ausgeschlossen, einschließlich direkter, indirekter, angenommener und Folgeschäden, die durch die Benutzung der Inhalte entstehen, außer sie beruhen auf Vorsatz oder grober Fahrlässigkeit unsererseits.

**Ihr Experte und
Seminarleiter:**



Dr. Guido Wenski
Verhandlungstrainer

Über den Trainer