



Im Grunde genommen sind alle verbalen Interessenabstimmungen Verhandlungen, deswegen empfehlen wir unsere Schulungen nicht nur für Verkäufer.

Während des Trainings suchen wir die Antworten darauf, wie wir uns auf unsere Geschäftspartner wirken, was wir aus verschiedenen Situationen auslesen können, welche Kräfte und Motivationen die Verhandlung bewegen, was für eine Beziehung es zwischen dem Inhalt und dem Verhalten und zwischen den Zahlen und Gefühlen gibt.

Da die Verhandlung nicht nur Interessenausgleiche, sondern Vertretung unserer Interessen sind, kann man den Begriff des Assertivität und die Analyse der Faktoren, die unsere Interessenvertretung unter gegebenen Umständen helfen oder hemmen, kaum umgehen. Die menschlichen Aspekte spielen immer eine große Rolle in diesen Situationen, weil die Entscheidungen von Menschen getroffen werden. Mehrmals kommt es vor, obgleich wir präzise vorbereiten oder uns unterschiedliche Szenarios vorstellen, dass unsere Vorstellungen von der Realität plötzlich plötzlich umgeschrieben werden. Aber in diesen Situationen soll man auch erlernen, weiterzugehen.

Das Training ist eine praktische Entwicklungsgelegenheit, die Möglichkeit für vielen Beobachtungen und Untersuchungen bietet. Wir werden keine Tipps, Tricks und Winkelzüge geben, dennoch werden wir (wissenschaftlich anerkannte) Zusammenhänge darstellen, die alle Teilnehmer nach Lust und Laune in ihren alltäglichen Leben umsetzen kann. Die Schulung wird denjenigen empfohlen, die Bewusstsein neben den Instinkten und Intuitionen entwickeln möchten und die bereit sind, dafür auch Zeit und Energie zu widmen.

Ziele des Trainings:

- Die Bewusstseinsfaktoren identifizieren
- Die Wege zur gegenseitigen Zufriedenheit und unsere Rolle dabei analysieren
- Die Selbstreflexion entwickeln und Anhaltspunkte in Bezug auf unserem eigenen Verhandlungsstil finden

Themen:

- Beobachtung der anderen Partei (Verhalten, Persönlichkeit)
- Erfassung der realen Motivationen, Interessen
- Entwicklung der Einflusseigenschaft
- Die unsichtbare Linienführung (Ductus?)
- Die bewusste Gestaltung der Teile der Verhandlungsprozesse
- Die Rolle der Identität
- Die Behandlung und Kontrolle der Gefühlen
- Das Verhältnis zwischen den Zahlen und Gefühlen
- Wie können wir die gegenseitige Zufriedenheit erhöhen?
- Wofür man vorbereiten kann und wofür nicht: Die Macht der Anwesenheit
- Menschliche Faktoren bei der Verhandlung
- Persönlichkeit und Verhandlungsstil
- Umgehen mit der Polarität
- Die Verbundenheit und der Mustermachen in der Verhandlung
- Die Assertivität und die Verhandlung
- Was alles kann die Verhandlungen beeinflussen (interkulturelle- oder Generationsunterschiede)

Termin und Ort des Trainings

Die Schulung findet **am 15.-16. Mai** im Rahmen von 16 Trainingsstunden am Hauptsitz des Deutsch-Ungarischen Industrie- und Handelskammer statt. (1024 Budapest, Lövház u. 30.)

Trainerin

Kiss Andrea, Organisationsentwickler, Beraterin, Coach, Geschäftsführerin einer renommierten Organisationsentwicklerfirma. Sie absolvierte an der Corvinus Universität, wo sie Executive MBA im Institut für Führungskräfte auf Englisch studierte. Sie verfügt über 16jährige Erfahrung als Führungskraft. Die Kommunikations-, und Verkaufstrainings, die interkulturellen Trainings und die Trainings für Führungskräfte prägen seit 8 Jahren ihr Profil. Als Coach ist sie in den Bereichen Business und Executive Coaching seit 7 Jahren tätig. Sie hält sowohl Einzel-, als auch Gruppen-, und Teamcoaching. Sie ist anerkannt als leitender Coach und zählt als Hilfe zahlreicher Führungskräften. Als Beraterin ist sie für die moderne Organisationsentwicklungsrichtlinien, die die Arbeitnehmer, die Organisationskultur und die geschäftlichen Ergebnisse als ein Ganzes betrachten. Während ihrer bisherigen Laufbahn hatte sie die Möglichkeit etwa 100 Großunternehmen kennen zu lernen.

Trainingsprache

Ungarisch

Anmeldung bis 8. Mai

Referenzen des Verhandlungstechniken-Trainings

Accell Hunland Kft., AUDI Hungária Motor Kft., Bánáti és Hartvig Építész Iroda Kft., binder cable assemblies Bt., Bourns Kft., Böllhoff Kft., CAD-TERV Mérnöki Kft., Contitech Rubber Industrial Kft., Dension Kft., DMS Dialogmarketing Kft., Douwe Egberts Zrt., Eurent Kft., evopro Kft., Faulhaber Motors Hungaria Kft., Fuglinszky és Társai Ügyvédi Iroda, HARTING Kft., Gealan HungaryPlast Kft., HSG Zander Hungaria Kft., Hulladékhasznosítók Országos Egyedülete, Huonker Hungária Kft., I.C.E. Transport Kft., IND Kft., Johnson Controls Kft., KUKA Robotics Hungária Ipari Kft., Landmann Hungária Kft., LANXESS CEE s.r.o. Magyarországi Fióktelep, Lufthansa Technik Budapest Kft., Magyar Telekom, Manz Hungary Kft., Panalpina Mo. Kft., Phoenix Mecano Kecskemét Kft., Polifoam Kft., Praktiker Kft., Poppe+Potthoff Hungária Bt., Provident Pénzügyi Zrt., Rácz & Rácz Kft., Rittal Kft., Robert Bosch Power Tool Elektromos Szerszámgyártó Kft., Szilágyi Aszmann Sárga Ungár Ügyvédi Iroda, TIPA Kft., Weishaupt Hőtechnikai Kft., Zentis Hungária Bt., Zimbo Perbál Kft.

Ermäßigungen und Teilnahmegebühr

Sie können gleichzeitig max. **zwei** Ermäßigungen in Anspruch nehmen. **Die zwei Ermäßigungen werden addiert, so können sie sogar -30% erreichen.**

- **15% DUIHK-Ermäßigung:** für die Mitgliedsunternehmen der DUIHK
- **15% quantitative Ermäßigung:** im Falle von Anmeldung mindestens 2 Personen von einer Firma
- **10% für Ihre Treue:** die Unternehmen, die im Jahre 2018 an einer offenen, gebührenpflichtigen Veranstaltung der DUWZ bereits teilnahmen
- **10% Ermäßigung für die Early Birds,** die bis zum **15. April 2018** anmelden.

Voller Preis: 154.000 HUF + MwSt./Person/2 Tage

Im Preis sind die Cateringkosten inbegriffen, die in der Rechnung gesondert aufgelistet werden.

Wenn Sie das Programm als Inhouse-Schulung in Anspruch nehmen möchten, nehmen Sie bitte den Kontakt mit uns per E-Mail auf.

Ansprechpartner & Anmeldung

Tamás Budai / Trainings- und Projektreferent

Tel.: +36/1/454-0611

Handy: +36/20/998-5950

E-mail: budai@ahkungarn.hu