Verhandlungsführung

Kursnr.
23BTEL0062

Kurstermin
16.05.2024 bis 16.05.2025

Unterrichtsdetails
Einstieg jederzeit möglich - Zugang ab Freischaltung für 12 Monate
50 Unterrichtseinheiten

Unterrichtsort
Interaktive Lernumgebung

Lernformat
E-Learning

Preis
€ 299,-

Förderpreis
€ 149,-

Alle Preise inkl. 10% USt.
Bitte beachten Sie die Rabatt- und Förderbedingungen. Mehr Informationen finden Sie unter bfi.wien.

Das erwartet Sie

Wie am besten vorgehen bei Verhandlungen im Job? Gibt es Tipps und Taktiken, um die eigenen Interessen erfolgreich durchzusetzen? Gibt es. Nutzen Sie bewährte Strategien, um die gewünschten Ergebnisse zu erzielen: Dieser Kurs vermittelt Ihnen Grundkonzepte der Verhandlungsführung und Konfliktlösung, zusätzlich auch die Prinzipien der Verkaufsgesprächsführung – inklusive Abschlusstechniken. Wählen Sie aus einer breiten Palette an erprobten Konzepten, von Harvard-Konzept bis „Creating Value“. Schärfen Sie in diesem E-Learning-Kurs – mit multimedialen Lernunterlagen – Ihr Verhandlungsgeschick.

Inhalte

- Grundkonzepte der Verhandlungsführung
- Harvard-Konzept
- Methoden, um Wert zu beanspruchen („Claiming Value“)
- Methoden, um Wert zu schaffen („Creating Value“)
- Konfliktbehandlung und -lösung in Verhandlungen
- Verhandlungsstrategien
- Prinzipien der Verkaufsgesprächsführung
- Abschlusstechniken

Nutzen und Karrieremöglichkeiten

- Sie gewinnen ein solides Verständnis für die Grundkonzepte der Verhandlungsführung und können gängige und weniger bekannte Verhandlungsfallen erkennen und vermeiden.
- Sie kennen die bewährten und neuen Konzepte erfolgreicher Verhandlungsführung.
- Sie können praxiserprobte Prinzipien der Verkaufsgesprächsführung nutzen und Verkäufe auch zum Abschluss bringen.
- Sie wissen, welche Denkmuster, Emotionen und Entscheidungen Verhandlung positiv bzw. negativ beeinflussen.
- Sie können sich aus der Analyse „unfairer“ Verhandlungstechniken Vorteile verschaffen.

Abschluss

Nach erfolgreichem Abschluss der Onlineprüfung erhalten Sie das BFI Wien Zertifikat und dokumentieren dadurch offiziell Ihr Können.

Voraussetzungen

Eigener PC/Laptop sowie Internetzugang

Zielgruppe

- Personen mit Interesse an einer kompakten Einführung in Theorie und Praxis professioneller Verhandlungsführung, kombiniert mit flexiblen Lernmöglichkeiten
- Karriereorientierte, die ihre Kompetenzen in Verhandlungsführung und Verkaufsgesprächen mittels unterschiedlicher Konzepte erweitern möchten
- Personen, die ihr Wissen vertiefen wollen, um effektiver mit den Wünschen, Bedürfnissen und Motiven der Verhandlungspartner umzugehen
- Beschäftigte im Verkauf, die optimale Ergebnisse erzielen wollen.
- Personen, die ein praxistaugliches Nachschlagewerk zu diesem Thema suchen
- Menschen, die ihre Kompetenzen in der modernen Arbeitswelt steigern wollen

Bitte beachten Sie

- Anmeldung und Kursstart sind jederzeit möglich.
- Der Kurs findet online statt – ganz ohne Präsenztermine.
- Lernen Sie, wann immer Sie Zeit und Lust haben, am PC, mit Tablet oder Smartphone.
- Ab Freischaltung des Kurses können Sie 12 Monate lang auf die Lektionen zugreifen.
- Die Multimedia-Lernunterlagen werden ebenfalls digital zur Verfügung gestellt.
- Sie bestimmen Ort und Zeit für Ihre Abschlussprüfung.

- Die Abschlussprüfung wird online und direkt auf der Lernplattform absolviert – ohne Terminabsprache oder Voranmeldung.