



## REFERENTIN



### Grit Klück

*Dipl.-Kaufrau, Trainerin,  
Master-Coach*

Als Trainerin und Master-Coach begleitet Grit Klück seit zwölf Jahren Führungskräfte und Unternehmen in Entwicklungsprozessen. Durch ihre Berufspraxis als Verkaufs- und Projektmanagerin ist sie mit den Herausforderungen in Unternehmen bestens vertraut und gibt u.a. Seminare zu den Themen Verhandlungsführung, Kommunikation und Konfliktmanagement.

## ZIELE UND NUTZEN DES SEMINARS

In beruflichen und privaten Situationen sind wir täglich als Verhandlungspartner gefordert, sei es bei auszuhandelnden Vereinbarungen, Verträgen oder Beförderungen. Dabei ist es wichtig, in Verhandlungen effektiv zu agieren und möglichst viel für uns - und die andere Partei - zu erreichen. In diesem Seminar lernen Sie, Ihren Verhandlungsstil zu optimieren, faire Überzeugungsstrategien einzusetzen und mehr Selbstsicherheit in Verhandlungen zu erreichen. Durch entsprechende Übungen eignen Sie sich situationsgerecht unterstützende Instrumentarien für zielführende Verhandlungsgespräche auf Augenhöhe an.

## INHALTE

### Schärfen des eigenen Verhandlungsprofils

- Selbsttest: persönliches Verhandlungsprofil

### Hürden erkennen und überwinden

### Effiziente Verhandlungstechniken

- Die Phasen der Verhandlungsführung
- Effektive Argumentationstechniken
- Das Harvard-Prinzip
- Manövrieren in komplexen Verhandlungsumgebungen

## ZIELGRUPPE

Fach- und Führungskräfte, vor allem im Vertrieb und im Einkauf

Anmeldung unter [www.bauakademie-ost.de](http://www.bauakademie-ost.de)