

Negotiating in English

Der diplomatische Umgang mit „Geben“ und „Nehmen“ sowie ein sicheres Ausdrucks-vermögen in der Fremdsprache sind die wichtigsten Voraussetzungen für den erfolgreichen Ausgang einer internationalen Verhandlung. Es gilt, dem Gegenüber entgegenzukommen ohne dabei die eigenen Interessen aus den Augen zu verlieren.

Zielsetzung

Dieses Seminar vermittelt den Teilnehmern die notwendigen sprachlichen Fähigkeiten, um auch in Englisch erfolgreiche Verhandlungen zu führen. Sie erarbeiten entsprechende Techniken, planen Verhandlungen und führen diese durch. Anschließend gibt es jeweils ein gezieltes intensives Feedback. Die Teilnehmer lernen, ihren Standpunkt präzise zu formulieren und zu vertreten – zugleich aber fair mit ihrem Verhandlungspartner umzugehen. So schaffen sie die Basis für langfristige und angenehme Geschäftskontakte.

Seminarinhalte

- Strategisches Denken und Planen
 - Einfluss kultureller Unterschiede
 - Übung von Redewendungen und hilfreichen Satzkonstruktionen, z. B. um
 - Verhandlungsziele zu definieren
 - gezielt Fragen zu stellen
 - Verhandlungsspielräume festzulegen
 - Forderungen zu stellen
 - Zugeständnisse zu machen
 - Vereinbarungen zu treffen
 - Ergebnisse zusammenzufassen
 - Kreatives Verhandeln
 - Win-Win-Situationen erreichen
 - Verhandlungen führen – einzeln und in Teams
 - Diplomatie und Durchsetzungsvermögen: nuancierter Einsatz der englischen Sprache
-

Zielgruppe

Mitarbeiter mit internationalen Geschäftskontakten

Erforderliches Sprachniveau

ab CEF level B2

Wir empfehlen einen Online-Kurztest, um das jeweilige Sprachniveau der Teilnehmer festzustellen.

Teilnehmerzahl

bis 10 Teilnehmer

Dauer

2 Tage

Kommunikation schafft Verbindung.

