

## Negotiations (Verhandlungsendglish)

(3 Episoden + Praxisteil = 3 Tage; Level: B2-C1)

**Ihnen fehlen in englischsprachigen Verhandlungen die Worte? Sie stoßen an die Grenzen Ihrer fremdsprachlichen Ausdrucksfähigkeit oder befürchten, dass Sie internationalen Verhandlungspartnern gegenüber nicht „den richtigen Ton“ treffen?**

Dieses dreitägige Training richtet sich an Angehörige unterschiedlichster Berufsgruppen, die - schon jetzt oder erst in Zukunft - an internationalen Verhandlungen jeglicher Art teilnehmen.

Diplomatisch und überzeugend zu verhandeln ist schon in der Muttersprache eine Herausforderung; in der Fremdsprache aber kann es eine unüberwindbare Hürde bedeuten, an der schon mancher Deal gescheitert ist.

In diesem Training werden die wichtigsten Ausdrücke und Standardphrasen vermittelt und eingeübt, die Sie benötigen, um in einer internationalen Verhandlung professionell und wirkungsvoll aufzutreten.

### **Folgende Teilbereiche werden behandelt:**

- die Verhandlung eröffnen; eine positive Atmosphäre herstellen; Kooperationsbereitschaft signalisieren
- moderieren / professionell durch die Verhandlung führen
- Ziele formulieren; ein Angebot machen
- Verständnisfragen klären
- seine Meinung darstellen: zustimmen und ablehnen; Einwände erheben; auf Probleme hinweisen
- Forderungen vorbringen und Bedingungen stellen
- Kompromissbereitschaft zeigen; Zugeständnisse und Lösungsvorschläge machen
- ein Angebot annehmen; einen Abschluss machen
- Detailfragen klären; zusammenfassen; Vorgehensweisen definieren