

Der letzte Eindruck bleibt

*Der Anfang und das Ende eines Gesprächs entscheiden
weitestgehend über den Erfolg der Verhandlung*

*BUSINESS NEGOTIATION
SEMINARS*

Sehr geehrte Damen und Herren,

mit Sicherheit kennen Sie den Spruch „Der erste Eindruck zählt.“ Innerhalb weniger Sekunden entscheidet sich, ob wir jemanden sympathisch und vertrauenswürdig empfinden. Dem ersten Eindruck messen wird deshalb in Verhandlungen eine große Bedeutung bei. Doch was ist mit dem „letzten Eindruck“? Das Ende eines Gesprächs entscheidet maßgeblich über den Fortgang einer Verhandlung, das Halten einer Vereinbarung und die Ausgangslage zukünftiger Verhandlungen. Denn egal, ob in einer Budgetverhandlung oder beim Kauf eines neuen Autos – wer auf den letzten Metern nicht durchhält, macht sich seine mühsam erarbeitete Verhandlungsposition zunichte.

Der letzte Eindruck bleibt, denn er wirkt nach. Was wir in den letzten Minuten eines Gesprächs erleben, prägt entscheidend das Urteil über das Geschehen. Der Grund dafür: Wir erinnern uns besonders gut an Eindrücke am Ende, denn es folgen keine weiteren Informationen, die den Eindruck überschreiben könnten. Doch wie beendet man erfolgreich eine Verhandlung? Mit welchen Fragen kann ich meinen Gegenüber steuern? Und was ist zu berücksichtigen, um meine Position auch in weiteren Verhandlungssituationen nachhaltig zu stärken?

In meinem neusten Beitrag auf dem *C4 Verhandlung.Blog* gehe ich auf diese Fragen ein und verrate Ihnen vier Taktiken für einen erfolgreichen Verhandlungsabschluss.

Wie gewohnt können Sie die Inhalte rund um das Thema Verhandeln auch auf unserem englischsprachigen Negotiation-blog.eu abrufen.

Unterschiedliche Verhandlungsphasen erfordern den Einsatz verschiedener Instrumente und Werkzeuge. Welche Verhandlungstaktiken sich besonders für den Einstieg oder das Ende einer Verhandlung eignen und welche den Erfolg in der Aushandlungsphase bestimmen, erfahren Sie auch in den Verhandlungsseminaren des *C4 Center for Negotiation der Quadriga Hochschule Berlin*. Lernen Sie, wie Sie in jeder Phase der Verhandlung die Kontrolle behalten und auch in schwierigsten Situationen Ihre Anliegen durchsetzen. Gemeinsam optimieren wir Ihre Verhandlungsperformance, immer mit dem Ziel Ihre Verhandlung erfolgreich abzuschließen.

Mit besten Grüßen

Ihr

Thorsten Hofmann

Direktor C4 Center for Negotiation

BUSINESS NEGOTIATION *mit* Thorsten Hofmann



Unsere Seminare

BUSINESS NEGOTIATION ESSENTIALS Verhandlungsskills für Young Professionals

4. - 7. September 2018, Berlin und weitere Termine

Dieser 4-Tägige Seminarbaustein richtet sich an Young-Professionals die in ihrem beruflichen Umfeld häufig Verhandlungen zu führen haben und sich systematisch darauf vorbereiten wollen. In dem komprimierten Seminar erhalten Sie eine fundierte Ausbildung dafür.

Sie lernen die richtige Vorgehensweise in den verschiedenen Phasen einer Verhandlung, die strukturierte Vorbereitung einer Verhandlung und den Einsatz verbaler und nonverbaler Mittel, um die Verhandlung zu steuern.

[weitere Details](#)

*"Sehr interessant und spannend vermittelt.
Hat hohe Relevanz für die tägliche Arbeit."*

Miljenko Galic, Leiter Vertrieb Privat- und Gewerbekunden
Erdgas Südwest GmbH

ADVANCED BUSINESS NEGOTIATION Verhandlungsführung für Fortgeschrittene

25. - 27. September 2018, Berlin und weitere Termine

Die Teilnehmer lernen, eine erfolgreiche Strategie zu definieren und taktisch und zielorientiert zu verhandeln. Der Einsatz verschiedener Verhandlungsstile und die professionelle Verhandlungsvorbereitung stehen dabei genauso im Fokus wie der bewusste Einsatz von bewährten

Werkzeugen der Verhandlungspsychologie. Die Teilnehmer lernen außerdem, die Systematik der Motivanalyse kennen, kritische Themen anzusprechen und in emotionalen Belastungssituationen die Verhandlungsführung zu behalten.

[weitere Details](#)

Weitere Termine

ADVANCED BUSINESS NEGOTIATION II

9. - 11. Oktober 2018

[» mehr erfahren](#)

EXECUTIVE BUSINESS NEGOTIATION

12. - 13. November 2018

[» mehr erfahren](#)

ADVANCED BUSINESS NEGOTIATION III

12. - 13. Dezember 2018

[» mehr erfahren](#)

Sie haben Fragen?

**Gerne berate ich Sie bei allen Fragen
rund um unser Angebot!**

Katharina Bohm
Quadriga Hochschule

katharina.bohm@quadriga.eu
030/ 44 72 94 27



Quadriga Hochschule Berlin GmbH
Werderscher Markt 13
10117 Berlin

info@quadriga-hochschule.com
Tel.: +49(0)30/44729500
Fax.: +49(0)30/44729300

Wenn Sie keine weiteren Informationen zum Seminarangebot der Quadriga Hochschule Berlin
per E-Mail erhalten möchten, [klicken Sie bitte hier](#).

Wenn Sie keine weiteren Informationen der Quadriga per E-Mail erhalten möchten, [klicken Sie bitte hier](#).