

Professionelle Verhandlungsstrategien Erfolgreiche Durchführung von Prüfungsauftakt- und Abschlussgesprächen in der Internen Revision

Zielsetzung:

Sie haben das Positionierungsmodul als Partner für das Executive Level erfolgreich absolviert und können mit diesem Training Ihre Verhandlungskompetenz substantiell erweitern. Sie lernen, warum die Eröffnung - ähnlich wie bei einem Schachspiel - das Fundament für den Verhandlungserfolg legt. Sie sind es, der die Initiative in einer Verhandlung übernimmt und wie Sie geschickt zwischen den Themen navigieren und jederzeit die Kontrolle über den Gesprächsverlauf haben. Sie schärfen Ihre Kompetenz auch bei Verhandlungen mit mehreren Teilnehmern und behalten stets die Übersicht. Sie begeistern durch Überzeugungs- und Vorstellungskraft und wissen um die Fallstricke von Präsentationen. „Push and Pull!“ Sie sind es, der notwendige Vereinbarungen Zug um Zug zur Entscheidung vorlegt und haben eine sehr hohe Zustimmungsrage, da Sie genau wissen, wann der richtige Zeitpunkt für Beschlüsse ist. Sie schaffen Verbindlichkeit und durch Ihre transparente Verhandlungstechnik, bleibt kein Raum für Missverständnisse oder Fehlinterpretationen. Ihre professionelle Abschlussstechnik setzt am Ende einen Schlussakkord, in Form eines Aktionsplanes, dem sich kein Teilnehmer entziehen kann. Starke Commitments und verbindliche Vereinbarungen sind der Schlüssel für Ihren Verhandlungserfolg.

Dieses Training bringt die Interne Revision auf Augenhöhe mit dem Executive Management!

Inhaltliche Bausteine:

- ✓ Eröffnung - das Spiel beginnt!
- ✓ Angriffsflächen - warum Präsentationen ohne Validierung der aktuellen Verhandlungssituation schnell zur Erklärungsnot führen.
- ✓ Navigation - Methoden zur Verhandlungssteuerung
- ✓ Szenarien - Systematische Entwicklung von Vorstellungskraft als Motivator der Zustimmung.
- ✓ Ziele vortragen und durchsetzen.
- ✓ Abschlussstechnik - Verbindlichkeit und Transparenz durch messerscharfen Aktionsplan schaffen.
- ✓ Der elegante Konter - Einwände und Forderungen souverän behandeln.

Zielgruppe:

Revisionsführungskräfte, Revisionsfachkräfte

Methodik:

Interaktiver Vortrag, Diskussion, Gruppenarbeit, praktische Übungen, Fallstudien, Reflexion

Dauer: 2 Tage [14 CPE gemäß IIA Standards]

Referent: Eckhard Hahn, Senior Management Trainer, ARC Institute | Audit Research Center