

HONORARE VERHANDELN, ABER RICHTIG!

Für weniger Zugeständnisse, bessere Ergebnisse und mehr Anerkennung

Samstag, 14.09.2019, 10:00 – 17:00 Uhr

München, Geschäftsstelle des BDÜ LV Bayern, Rottmannstraße 11, 80333 München

Referentin: **Dr. Thea Döhler**

Honorare zu kalkulieren, ist eine Sache – sie beim Kunden erfolgreich durchzusetzen, eine andere. Wie es Ihnen in Zukunft gelingen kann, ein gutes Verhandlungsergebnis zu erzielen, können Sie in diesem Workshop ganz praktisch üben.

Hier bereiten Sie sich gezielt auf eine Honorarverhandlung vor, entwickeln Ihre eigene Verhandlungsstrategie und testen sie selbst aus. Sie erhalten Formulierungshilfen und praktische Tipps für eine überzeugende Argumentation. Sie bekommen Anregungen, wie Sie Einwände entkräften und insbesondere dem Einwand »zu teuer« begegnen. In Übungen und Gesprächssimulationen schulen Sie Ihr Verhandlungsgeschick und erfahren, wo Ihre Stärken liegen und wo noch Entwicklungspotenzial schlummert.

Durch diesen Workshop gewinnen Sie an Sicherheit und gehen selbstbewusster in Verhandlungen. Es fällt Ihnen leichter, über Geld zu reden, Ihre Forderungen zu formulieren und Honorargespräche aktiv zu steuern. Sie wissen, wie Sie den Einwand »zu teuer« entkräften und Verhandlungen aus der Sackgasse führen können. So werden Sie zukünftig eigene Honorarvorstellungen besser durchsetzen.

Zielgruppe:

Selbstständige Dolmetscher und Übersetzer, die

- ihre Kosten kennen und eine Kalkulation erstellt haben, die ihnen als Basis zur Honorargestaltung und als roter Faden in Verhandlungen dient.
- sich bereits Wissen über das Thema Verhandeln angeeignet haben – aus Fachzeitschriften oder Büchern, in Seminaren oder Online-Kursen.
- sich gezielt auf Honorarverhandlungen vorbereiten und mehr Selbstvertrauen entwickeln wollen.
- Verhandlungstechniken in einem geschützten Rahmen ausprobieren möchten und sich Feedback zu ihren Stärken und Schwächen beim Verhandeln wünschen.
- Anregungen und Tipps für die Praxis sammeln und mit Kollegen Erfahrungen austauschen wollen.

Methoden:

Kurzvortrag, Moderation, Einzel- und Gruppenarbeit, Arbeit an Fallbeispielen aus dem beruflichen Alltag der Teilnehmer, praktische Übungen, Simulation von Honorarverhandlungen, Feedback, Reflexion, Diskussion und Erfahrungsaustausch.



Dr. Thea Döhler ist seit 1997 als Trainerin und Beraterin für Sprachmittler und deren Berufsverbände im In- und Ausland tätig. Sie ist ausgebildete Betriebswirtin, promovierte Pädagogin und systemischer Coach und kennt die Branche aus eigener Anschauung. Als Marketingexpertin mit Liebe zur Sprache unterstützt sie Dolmetscher und Übersetzer dabei, sich erfolgreich zu positionieren, lukrative Aufträge zu gewinnen und Kunden nachhaltig zu binden. Sie kann motivieren und begeistern, weil sie mit Leidenschaft bei der Sache ist und die Umsetzung in der Praxis im Blick behält.

Teilnehmerbeitrag	Mitglieder	Studentenmitglieder	Nichtmitglieder
Regulär	110,00 €	75,00 €	220,00 €
Frühbucher bis 14.08.2019	85,00 €	60,00 €	200,00 €
Seminarcode	190914-018 (Seminarcode u. Name des Teilnehmers bei Überweisung unbedingt angeben)		
Anmeldeschluss	Freitag, 23.08.2019		