

Verhandlungstraining intensiv (VERHANDELN)

"Alle Kriege enden mit Verhandlungen. Warum also nicht gleich verhandeln?"
Jawaharal Nehru (1889-1964)

Ziele:

Entscheidend für effektives Verhandeln sind die persönliche Überzeugungskraft und die Fähigkeit, logisch und psychologisch zu argumentieren, ohne die Beziehung zu belasten und einen Gewinner-Verlierer-Status zu schaffen. In diesem Intensivtraining erfahren Sie durch praktische Übung, wie Sie Verhandlungen optimal vorbereiten, die Gesprächsführung aufbauen, mit Hindernissen umgehen und Ihre Interessen wirksam vertreten können. Sie lernen, Verhandlungssituationen nach Ihrem Potenzial für beiderseitige Gewinne einzuschätzen und situationsangemessen die richtige Gesprächsstrategie zu verfolgen. So schaffen Sie die beste Grundlage für Win-Win-Situationen.

Teilnehmer:

Mitarbeiter und Führungskräfte, deren Arbeitsergebnisse vom Erfolg in Verhandlungssituationen abhängen

Voraussetzungen:

Sie bereiten sich anhand eines Studienbriefes auf das Training vor. Dieser beschreibt die Grundsätze des Harvard-Konzepts und viel Wissenswertes rund um das Thema Verhandeln. Unser Konzept der 4 Stationen stellt den roten Faden für aktiv geführte Verhandlungen dar. Diese Vorarbeit ermöglicht es, dass der Fokus im Seminar auf praktischem Ausprobieren in den verschiedensten Verhandlungssituationen liegen kann.

Inhalt:

Sie setzen sich mit Psychologie und Rhetorik der Verhandlung auseinander. Sie reflektieren ihr Verhalten in den unterschiedlichsten Verhandlungssituationen, um ihren persönlichen Handlungsspielraum zu erweitern. Sie lernen - anhand von Übungsfällen mit anschließendem Videofeedback - bewährte und neu erfundene Strategien der Überzeugung im Arbeitsalltag bewusst, gezielt und wirkungsvoll anzuwenden.



- Wie bereite ich mich optimal auf Verhandlungen vor?
- Wie gestalte ich den Einstieg? Welche Zeichen will ich setzen?
- Wie halte ich den roten Faden durch eine Verhandlung? Die 4 Stationen
- Wie wende ich das Harvard Konzept für sachgerechtes Verhandeln in der Praxis an?
- Typische Verhandlungssituationen und Wechselwirkungen
- Argumentationstechniken und -strategien
- Wie formuliere ich Vorschläge?
- Wie sollte der Abschluss einer Verhandlung gestaltet werden?
- Wie schütze ich mich gegen Manipulation und Taktiken?

Methoden:

Trainerinput, Praxisfälle mit unterschiedlichen Rollen in unterschiedlichen Verhandlungssituationen sowie videogestütztes Feedback und Fallberatung.

| | |
|----------------------|--|
| Seminargröße: | 8-12 TeilnehmerInnen INTENSIVTRAINING mit 2 TRAINERN |
| Dauer: | 3 Tages Seminar |
| Seminarort: | Raum Oberbayern |
| Kosten: | 1.680,- € zzgl. MwSt. inkl. Tagungspauschale (Kaffeepausen und Mittagessen) |
| TrainerIn: | Renate Frommbeck und Stefan Probst |

