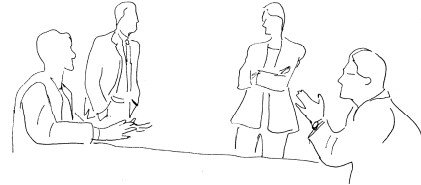


Konstruktiv verhandeln - gute Ergebnisse erzielen



Gerade im Wirtschaftsleben besteht für viele Menschen der Tag aus einer Vielzahl von Verhandlungen. Doch das situationsgerechte Verhandeln hat kaum jemand richtig gelernt. So versucht man sich oft mit tradierten Verhandlungsformen zu behelfen, häufig ohne diese Verhandlungsmuster zu hinterfragen.

Ziele

Folgende Grundlagen des Verhandeln lernen Sie kennen:

- Wahrnehmungsdifferenzen/-modelle
- Kooperative/kompetitive Denkmuster
- Intuitive/rationale Verhandlungsmuster
- Positionen-Interessen
- Sach-/Beziehungsebene

Durch praktische Beispiele und die Simulation von Verhandlungssituationen können Sie das theoretisch Erlernte für die Praxis üben. Dabei wird ein Schwerpunkt auf folgende Themen gelegt:

- Struktur von Verhandlungen
- Die Vorbereitung und Eröffnung von Verhandlungen
- Die Interessen auf Sach-, Verfahrens- und Beziehungsebene
- Strukturierung und Erweiterung der Verhandlungsmasse
- Der Abschluss der Verhandlungen und Verhandlungsergebnis
- Typische Verhandlungsfehler
- Besondere Verhandlungssituationen (Umgang mit „dirty tricks“)
- Erkennen von Verhandlungsstilen

Methoden

- Erfahren der Grundlagen,
- Erarbeiten von Elementen in Kleingruppen
- Praktische Übungen in individualisierten Verhandlungssituationen
- Analyse der praktischen Übung und Erarbeiten eines „best practice“

Zielgruppe

- Führungskräfte
- Selbstständige
- Berater
- Anwälte
- Trainer und Mediatoren,
- Alle, die sich im Rahmen ihrer beruflichen Tätigkeit tagtäglich mit einer Vielzahl von Verhandlungen auseinandersetzen müssen

Seminarcodes

- Gruppenseminar F-VH-GS
- Kleingruppenseminar F-VH-KS
- Kleingruppentraining F-VH-KT
- Einzelcoaching F-VH-EC

Alle Seminare / Coachings / Trainings sind modular aufgebaut und werden natürlich nach Absprache mit Ihnen individuell gestaltet! Die dargestellten Inhalte sind Anhaltspunkte für Sie!