

Buchungsnummer

OP-VPER

Teilnehmerzahl

ca. 12 Personen

Empfehlung

1 - 2 Tage

**Das 1 x 1 zum Win-Win**

Professionelles Verhandlungstraining: Methoden, Tipps und gute Strategien

Täglich verhandeln wir mit Kolleginnen und Kollegen, mit externen Partnern oder zwischen Gremien und unterschiedlichen Zielgruppen. Eine gute Verhandlung ist wie ein kunstvoller Dialog, in dem man sich Stück für Stück annähert und beide Parteien am Ende zu einer Schnittmenge kommen, die für alle passt. Professionelle Verhandlungstechnik hilft, den Prozess der Annäherung und Einigung kompetent zu steuern und aktiv zu gestalten.

Im Zentrum des Seminars steht deshalb das Training der Verhandlungsführung auf der Basis eines praxisnahen Werkzeugkoffers mit den wichtigsten Verhandlungstechniken und -strategien.

Grundlagen Verhandlungsführung

- Grundlagen der Verhandlungskommunikation
- Das Harvard-Modell: Schnittmengen finden anstatt auf Positionen beharren
- Phasen und Rollen in Verhandlungen

Die Verhandlungsvorbereitung

- Die eigenen Minimal- und Maximalziele definieren
- Die wahrscheinlichen Minimal- und Maximalziele der Gegenseite durchspielen
- Festlegung der eigenen Strategie mit Verhandlungsspielraum
- Sammlung und Gewichtung der Gegenargumente
- Gute Rahmenbedingungen für Verhandlungen

Verhandlungsgespräch und -abschluss

- Einleitung / Gesprächsbeginn
- Der Einstieg: Die Klärungsphase
- Die eigentliche Verhandlung: Haupt- und Lösungsphase
- Der Abschluss: Ergebnissicherung und konkrete Vereinbarungen

Der „Werkzeugkoffer“ für Verhandlungen

- Typische Verhandlungsstrategien, -taktiken, -techniken
- Die zentralen Fragetechniken und aktives Zuhören
- Ich- und Du-Botschaften wirkungsvoll einsetzen
- Auf Wünsche und Bedürfnisse des Gegenübers eingehen
- Win-Win-Situationen herstellen

Umgang mit schwierigen Verhandlungspartnern

- Die innere Haltung und „mentale Autobahn“ für sich checken
- Mit Metakommunikation arbeiten
- Umgang mit Killerphrasen, Angriffen, Vor- und Einwänden u. ä.
- Schwierige Situationen in Verhandlungen wieder auflösen

Zielgruppengerecht verhandeln auf verschiedenen Ebenen

Geschäftsleitung, externe Partner, Betriebs-/Personalräte, Kollegen- und Mitarbeiterkreis

Info

lisiak@piw-beratung.de
Telefon 06661 9603-14