



Inhalt

| Verhandlungen vorbereiten und strukturieren

- Zielsetzung, Auswahl und Planung der eigenen Verhandlungsstrategie

| Richtig argumentieren

- Nutzenorientierte Argumentation
- Argumentationslinien
- Verhandlungspartner überzeugen

| Eingehen auf Gegenargumente

- Gegenargumente entkräften
- Umgang mit Einwänden
- Gezielter Einsatz von Fragetechniken

| Abwehr unfairer Argumentation

- Umgang mit unlauteren Verhandlungsmethoden
- Schwierige Verhandlungen in den Griff bekommen
- Mit schwierigen Verhandlungspartnern umgehen

| Verhandlungen zum Abschluss bringen

- Win-Win-Vereinbarung

Verhandlungsführung

Schritt für Schritt erfolgreich verhandeln

Bei Verhandlungen denkt man schnell an Tarifverhandlungen, Koalitionsverhandlungen oder andere meist ebenso folgenschwere wie zähe Auseinandersetzungen zwischen Partnern oder Gegnern mit sehr unterschiedlichen Interessen. Doch hinter dem Thema verbirgt sich viel mehr und deshalb ist das Thema eigentlich für jeden wichtig. Denn wie häufig findet man sich in einer Situation, wo Menschen mit unterschiedlichen Interessen zu einer gemeinsamen Lösung kommen müssen.

Richtig Verhandeln bedeutet weder, Auseinandersetzungen aus dem Weg zu gehen, noch, so lange auf seiner Position zu verharren, bis der andere entnervt nachgibt. Mit Nachgeben oder Machtkampf löst man langfristig keine Probleme und schafft erst recht keine gute Basis für die Umsetzung der Verhandlungsergebnisse. Bei Verhandlungen sollte es nicht einen Gewinner und einen Verlierer geben, erst recht nicht zwei Verlierer, sondern zwei Gewinner.

| Ziele

Sie lernen effiziente Strategien kennen, die es ermöglichen, sich flexibel auf verschiedene Verhandlungspartner, deren Position, Interessen und Verhandlungsstrategien einzustellen. Es werden Kommunikationstechniken vermittelt, die für erfolgreiches Verhandeln erforderlich sind. Sie lernen, die eigene Position überzeugender und nutzenorientierter darzustellen, den Verhandlungspartner richtig einzuschätzen, seine Verhandlungsstrategien zu erkennen - und gegebenenfalls zu kontern - und gemeinsame Interessen mit der Gegenseite zu finden. Sie üben Frage- und Argumentationstechniken gezielt einzusetzen und mit schwierigen Verhandlungspartnern und Einwänden der Gegenseite umzugehen.

| Methoden

- Vortrag, Gespräch als Vermittlungsmethoden
- Diskussion zum Erfahrungsaustausch
- Partnerarbeit und Gruppenarbeit als Übungsmethoden
- Simulationen zur Praxissicherung

| Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an alle, die in Verhandlungen zum Ziel kommen wollen.

| Dauer

Das Seminar dauert zwei Tage.