

Verhandlungsfähigkeiten stärken

2-Tages-Training für alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter

Die Kooperation mit externen wie internen Bereichen gehört zu Ihren Aufgaben und regelmäßig vertreten Sie Ihre Interessen, indem Sie sich über Ressourcen, Dienstleistungen, Lieferungen, Ausführungen, Zuständigkeiten und Aufgabenverteilung besprechen und verhandeln. Eine gute Kooperation gehört zum Grundverständnis im Miteinander. Sachgerechtes Verhandeln unterschiedlicher Interessen bei respektvoller Behandlung anderer Menschen führt zu beidseitiger Wertschätzung und konstruktiven Lösungen.

In diesem Seminar lernen Sie sachgerechte Verhandlungsführung mit der Kooperationsmethode und der Win-Win-Strategie als wirkungsvolle und zielorientierte Verhandlungsform für Ihren Berufsalltag.

Sie erhalten einen Überblick über Methoden gezielter Verhandlungsführung und trainieren, wie Sie sich vorbereiten, eine Strategie festlegen, Manipulationen und unlautere Taktiken erkennen und dann geschickt kontern können. Sie üben, mit gezielten Argumenten und Fragetechniken zu überzeugen, anstatt zu überreden, und Ihre Verhandlungsgespräche konstruktiv und diplomatisch aufzubauen.

Inhalte:

- Sachgerechtes Verhandeln (nach dem Harvard-Konzept)
- Tennen von Positionen und Interessen, von Menschen und Problemen
- Verhandlungsführung und Verhandlungstechniken, Phasen der Verhandlung
- Verhandlungsvorbereitung, Ziele, Strategie, Rahmenbedingungen
- Kommunikationsgrundlagen, Argumentationsstrategien, Fragetechniken
- Umgang mit Widerständen, Manipulationen, unlauteren Taktiken und Eskalationen
- Geschicktes Kontern, aktive Einwandbehandlung
- Positiver Verhandlungsabschluss, Win-Win-Strategien, Folgeaktivitäten
- Fallbeispiele, typische Verhandlungssituationen
- Praxis-Training „Verhandlungen mit Externen“, Feedback
- Anwendung im beruflichen Alltag, Transfer

Ziele und Nutzen

Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer lernen wirkungsvolle Verhandlungstechniken, Strategien und Phasen von Verhandlungen kennen und trainieren das sachgerechte, kooperative Verhandeln für die Zusammenarbeit mit externen wie internen Bereichen.

Ergänzend lernen sie sachlich und ruhig zu bleiben, Emotionen zu steuern und auf Widerstand, Manipulationen und unlautere Taktiken geschickt zu reagieren.

Methoden

Impulsvortrag + Lehrgespräch, Tandem-Reflexion, Praxisübungen, Verhandlungssimulationen und Rollenspiel, Fallbeispiele aus dem Arbeitsalltag, Gruppenarbeit mit Praxistraining, Ergebnispräsentation, Erfahrungsaustausch, Tandem-Übungen, Feedback-Dreiklang, Minilektionen, interaktives Argumentationstraining, Diskussion + Reflexion, Blitzlicht, Transfer-Übungen

Zielgruppe:

Alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die Verhandlungen mit externen und internen Kooperationspersonen, Abteilungen und Projektteams durchführen.