

Situation

Verhandlungen sind nur dann erfolgreich, wenn beide Partner Vorteile aus dem Verhandlungsergebnis erzielen. Das aber setzt die Einsicht in die Denkweise, in die persönlichen Beweggründe und Ziele des Verhandlungspartners voraus.

Guter Wille, Intuition und Einfühlungsvermögen genügen - besonders in schwierigen Verhandlungssituationen - meist nicht. Benötigt wird ein methodisches Vorgehen, um ein Höchstmaß an partner- und zielorientierter Argumentation zu erreichen. Nur auf diese Weise kann der Verhandlende, Situationen herbeiführen, in der die beteiligten Partner gewinnen.

Verhandlungen nehmen einen immer größer werdenden Teil der täglichen Arbeit ein. Sie müssen Gesprächspartner in den unterschiedlichsten Situationen überzeugen.

Inhalte

- Aufbau der Verhandlungsstrategie auf Grundlage der Einstellungen und Ziele der Verhandlungspartner
- Lernen sich in Situationen, Ideen und Wünsche von Verhandlungspartnern „hineinzudenken“
- Flexibel auf veränderte Situationen zu reagieren und neu zu gestalten
- Hindernisse in Verhandlungen erkennen und als Erfolgsfaktoren für die Verhandlung nutzen

Methoden

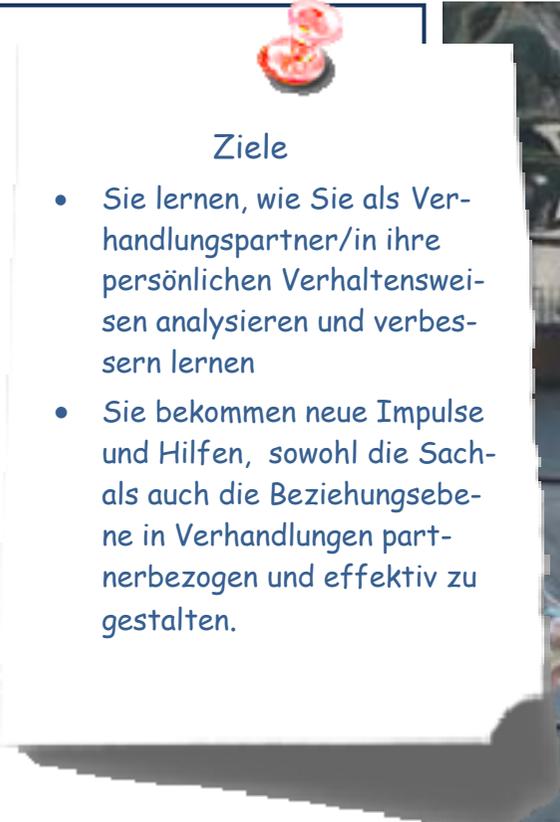
- Gruppenarbeiten und Rollenspiele
- Bearbeitung von Fallbeispielen
- persönliche Rückkopplung durch den Trainer

Dauer

3 Tage

Teilnehmerzahl

12



Ziele

- Sie lernen, wie Sie als Verhandlungspartner/in ihre persönlichen Verhaltensweisen analysieren und verbessern lernen
- Sie bekommen neue Impulse und Hilfen, sowohl die Sach- als auch die Beziehungsebene in Verhandlungen partnerbezogen und effektiv zu gestalten.