

## **Verhandlungstechnik**

Verhandlungsfähigkeit einsetzen und Übereinkünfte treffen

- Zielgruppe:** Mitarbeiter\*innen, Fach- und Führungskräfte aus allen Unternehmensbereichen
- Ziele:** Die Teilnehmenden lernen anhand der komplexer werdenden Beispiele, ihre erworbenen Verhandlungsfähigkeiten auch unter (Zeit-) Druck einzusetzen. Sie lernen, wie Sie verhandeln und Übereinkünfte treffen können.
- Seminarinhalte:**
- Wahrnehmungsmodell und Denkmuster erkennen
  - Verhandlungsmuster kennen und einsetzen
  - Richtige Reihenfolge der Verhandlungsphasen
  - Verhandlungsstrategien kennen und gezielt damit umgehen
  - Kommunikationsstrategien kennen und einsetzen können
  - Besondere Verhandlungssituationen
  - Schwierige Verhandlungssituationen
  - Umgang mit unfairen Praktiken
  - Erfolgsfaktoren für gute Verhandlungen
  - Erkennen von Spielräumen
  - Abschluss und Verhandlungsergebnis sichern
- Methoden:** Kurzvorträge, Gruppenarbeiten, praktische Beispiele, Rollenspiele
- Dauer:** 2 Tage  
(mit Videoeinsatz Dauer: 3 Tage)  
1 Tag Aufbau nach 100 Tagen (optional)