

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)