

Professionell verhandeln – Basics

Zwei-Tages-Seminar

Verhandelt wird überall - mit Kunden, Mitarbeitern, Vorgesetzten, Partnern. Um in Verhandlungen professionell zu agieren, benötigen Mitarbeitende und Führungskräfte effiziente Tools, Erfolg versprechende Kenntnisse und Gelegenheiten zum Einüben.

Ob es darum geht, Projekte zu koordinieren, Budgets zu verhandeln oder interne Konflikte zu lösen – effektive Verhandlungstechniken sind der Schlüssel zum Erfolg.

Dieses Seminar richtet sich an alle, die ihre Verhandlungsfähigkeiten auf ein professionelles Niveau heben möchten. Mitarbeitende aus verschiedenen Bereichen lernen hier, wie sie ihre Kommunikations- und Verhandlungsfähigkeiten optimieren und schwierigen Verhandlungspartnern sowie unfairen Strategien begegnen können.

Mit einem Fokus auf bewährte Konzepte wie das Harvard-Konzept und praxisorientierte Übungen, wird den Teilnehmenden das notwendige Handwerkszeug an die Hand gegeben, um sowohl kooperative als auch kompetitive Verhandlungsstrategien erfolgreich umzusetzen.

Inhalte

- Grundlagen des Verhandeln: Definition, Vorbereitung
- Es geht nicht ohne: Kommunikation und Kontakt
- Kommunikation. Ergebnisse der Huthwaite Study
- Folgen Sie dem Verhandlungsprozess
- Zwei Hauptverhandlungsstile: Kooperativ und Kompetitiv
- Verhandlungstaktik: Die Konzessionsregeln
- Vorbereitung einer Verhandlung
- Körpersprache
- Harvard Konzept
- Umgang mit schwierigen Situationen