

Verhandeln: professionell und erfolgreich

Praxis-Seminar für Ihre Anforderungen maßgeschneidert

„Wir bekommen nicht, was wir verdienen,
sondern das, was wir verhandeln !“

Zielsetzung:

Die Teilnehmer lernen Praxismethoden für die verschiedenen Phasen von Verhandlungen: Analyse, Vorbereitung, Durchführung, Abschluss und Nachhaltigkeit. Sie lernen Einflussmöglichkeiten und Methoden kennen und beherrschen und können somit Verhandlungen aktiv steuern.

Diese Methoden werden im Seminar vorgestellt und praktisch anhand von konkreten Situationen der Teilnehmer geübt. Die Teilnehmer bauen ihr Verhandlungsgeschick und Kompetenz aus und gewinnen Sicherheit.

Der Fokus orientiert sich an dem jeweiligen Geschäftsumfeld.

Analysemethoden:

Welche Vorbereitungen sind unerlässlich und welche zusätzlich hilfreich. Es werden Vorbereitungs- und Analyse-Methoden vorgestellt. Außerdem werden mögliche Szenarien-Modelle, Positionen, Interessen, Erwartungen, „politische“ Zusammenhänge, Agendas und Abhängigkeiten für die Analyse beleuchtet. Stärken, Schwächen und Chancen Modelle (z.B. „SWOT“) werden einbezogen.

Vorbereitungsarbeit:

Aus der Vorbereitung wird es möglich Strategie-Alternativen für die Verhandlung zu entwickeln. Es geht darum, mögliche Verhandlungsszenarien einzuschätzen und darauf vorbereitet zu sein. Kriterien für Minimalpositionen, Ausstieg und bestehende Alternativen. Somit kann die Verhandlung aus einer Haltung der Stärke heraus geführt werden.

Verhandlungs-Methoden:

Strategienmodelle und Taktiken werden vorgestellt und in Rollenübungen durchgespielt und so auf reale Situationen der Teilnehmer angepasst. Vorgestellte Methoden: Harvard Methode, japanische Kunst der Verhandlung „Szuntzu“, AiKiDo-Methoden, Konfliktbehandlung, professionelle Fragemethoden. Auf interkulturelle Themen kann auf Wunsch eingegangen werden. Hier sind natürlich die Praxisübungen zentraler Punkt. Großer Vorteil dieser Arbeitsweise: Die Teilnehmer arbeiten direkt an ihren realen

Praxisfällen und Situationen und profitieren direkt vom Seminar.

Somit ist die Seminarzeit keine Zeit „weg vom Arbeitsumfeld“ sondern mittendrin.

Abschluss-Methoden:

Der Abschluss einer Verhandlung muss ebenfalls gut vorbereitet werden.

Es geht hier um....

Nacharbeit und Nachhaltigkeit:

Konsequenz und Kontinuität zu den Verhandlungspartnern

Der Trainer:

Der Coach / Berater nutzt je nach situativem Bedarf verschiedene Methoden und bezieht seine Erfahrung aus vielen komplexen Verhandlungen mit ein.

.....Dokument ist in Arbeit.....

SOLUTIONS&more

Training, Coaching, Consulting