

## Verhandlungsführung

### Besser verhandeln - mehr erreichen

#### Zielgruppe:

- » Führungs- und Nachwuchsführungskräfte
- » Personen mit Mitarbeiterverantwortung
- » MitarbeiterInnen aus Personalabteilungen

#### Ihr Nutzen:

- » Sie identifizieren Verhandlungen als einen wesentlichen Teil des Erfolges, privat und geschäftlich
- » Sie erlernen die Kunst der Verhandlungsführung: Feingefühl, Menschenkenntnis und das Wissen um Verhandlungstaktik und -strategie
- » Sie können danach Verhandlungen planen, sie gezielt und mit System führen und erfolgreich abschließen.
- » Sie erfahren, wie Sie sachbezogen verhandeln, auf objektive Kriterien bestehen und faire und vernünftige Übereinkünfte treffen können.

#### Seminarinhalte:

- » Verhandlungskonzepte: Gordon Managementkonferenz, Harvard Konzept Win/Win-Prinzip
- » Systematische Vorbereitung, Strategien entwickeln, Strategien des Verhandlungspartners überlegen
- » Die Phasen einer erfolgreichen Verhandlung: Vorbereitung und Zielsetzung, Gesprächseröffnung, Informationsaustausch, Diskussionsphase, Einigungsphase, Abschluss & Umsetzungsplan
- » Gesprächsführung in schwierigen Situationen: Ausrichtung am Partner - Kontakt herstellen
- » Regeln des partnerzentrierten Feedbacks
- » Verhandlungssituationen mit mehreren Beteiligten
- » Diplomatische Gesprächsführung
- » Angriffe erfolgreich abwehren
- » Argumentationsaufbau

#### Internes Seminar:

- » Dauer: 2-3 Tage + (optional) 1 Tag Follow-Up