

Professionell Verhandeln

Vom Harvard-Prinzip bis zum kompetitiven Verhandeln

Wir verhandeln tagtäglich: sowohl privat als auch beruflich. Durch das Einhalten von bestimmten Vorgehensweisen können wir uns dabei unser Leben wesentlich erleichtern. Einerseits geht es darum, dass wir positiv auf unsere GesprächspartnerInnen einwirken und somit das Ergebnis aktiv mitbestimmen. Andererseits muss uns auch bewusst sein, wann wir auf unfaire Verhaltensweisen bei unserem Gegenüber stoßen und wie wir diesen begegnen können, um nicht „ins offene Messer zu laufen“.

Ziel

Ziel dieses Trainings ist es, Verhandlungen strukturiert aufbauen zu können. Dadurch wird es möglich, mit VerhandlungspartnerInnen effektiv zu kommunizieren und bei unterschiedlichen Interessen auf gemeinsame Lösungen zu kommen.

TeilnehmerInnen-Nutzen

Nach diesem Training gehen die TeilnehmerInnen mit größerer Sicherheit und Selbstverständlichkeit in Verhandlungen. Sie wissen, was es bedeutet Vorverhandlungen zu führen und Handlungsspielräume ausloten. Sie erlangen Übung im Verhandeln am Zeichenbrett, wenn es darum geht die Inhalte zu skizzieren. Und die TeilnehmerInnen verstehen den Prozess des Verhandeln am Tisch, mit allen seinen möglichen Schwierigkeiten durch verschiedene Manipulationsversuche und Psychotricks. Einfache Schlagfertigkeitstechniken können als Rettungsanker dienen.

Inhalte

- Grundlagen der Verhandlungstaktik
- Die Psychologie der Beeinflussung
- Die Trickkiste des kompetitiven Verhandeln
- Umgang mit subtiler Manipulation & Psychotricks
- Die wichtigsten Schlagfertigkeitstechniken