

Seminar

Erfolgreich verhandeln inklusive Harvard-Konzept



*Erfolg in schwierigen Verhandlungen
und Krisengesprächen*

*„Lehrreich, voller Spaß, inspirierend und eine große
Bereicherung für meine weitere Verhandlungspraxis.“
Heiko Mehler, Schaufler Group GmbH*



Gerne informieren wir Sie über unser Inhouse Training

Erfolgreich verhandeln inklusive Harvard-Konzept

Erfolg in schwierigen Verhandlungen und Krisengesprächen

Sie führen schwierige Verhandlungen, etwa mit Kunden, Lieferanten, Geschäftspartnern oder Mitarbeitern? Sie sollen Preise, Konzepte, Ideen oder Verträge am Verhandlungstisch durchsetzen? Diese Unterfangen sind öfters emotional aufgeheizt und verbissen, damit quasi zum Scheitern verurteilt? Sie geraten mitunter in das Dilemma, dass weder der harte noch der weiche Verhandlungsweg zum Ziel führt? Einen Königsweg bietet Ihnen das interessenbasierte Verhandeln nach dem Harvard-Konzept, das die Härte in der Sache mit der Sanftheit gegenüber dem Verhandlungspartner vereinigt.

Informieren Sie sich in unserem zweitägigen Seminar, wie Sie mit sachbezogenem Verhandeln Ihr Repertoire erweitern. Wie Sie, statt um festgelegte Positionen zu ringen, über einen fairen Interessenausgleich das Ziel erreichen. Wie Sie in Streitfragen Person und Problem voneinander trennen, um Spannungen zu vermeiden. Wie Sie mit Ihrem Verhandlungspartner auf gegenseitigen Nutzen hinarbeiten, um Synergien zu fördern und Win-Win-Situationen zu schaffen. Kurzum, erhöhen Sie Ihre mentale, soziale und kommunikative Kompetenz für schwierige Verhandlungen jeder Art.

Die nachstehenden Inhalte sind ein Vorschlag, gerne nehmen wir eine maßgeschneiderte Ausrichtung auf Ihr Unternehmen vor. Sie bestimmen die Schwerpunkte – wir entwickeln das Seminar, zugeschnitten auf Ihre Anforderungen nach Inhalt, Zeit und Ort. Ihre Fragestellungen und Beispiele werden in das Training einbezogen. Kontaktieren Sie uns, wir unterbreiten Ihnen gerne ein Angebot.

Herzlichen Gruß

Florian Lex
Geschäftsführer



Diese Vorteile garantieren Ihnen

ein hochwertiges Seminar:

- Top-Verhandlungsexperten als Ihre Trainer
- Praxisnahes, interaktives und sofort umsetzbares Training mit zahlreichen Übungen und Simulationen
- Persönliche Hilfestellung durch individuelles Feedback
- Maßschneidung des Trainings auf Ihre Anforderungen

Ihr Seminarprogramm

1. SEMINARTAG (Vorschlag)

Die Grundprinzipien des sachbezogenen Verhandels

- Sach- und Beziehungsebene unterscheiden
- Probleme und Menschen getrennt voneinander behandeln
- Wichtige Interessen statt starre Positionen in den Mittelpunkt stellen
- Ideenentwicklung von der Entscheidungsfindung trennen
- Ergebnisse auf objektiven Standards aufbauen
- Beste Alternative(n) in der Hinterhand haben

Die Verhandlungsstrategie und -vorbereitung

- Was ist Ihr persönlicher Verhandlungsstil?
- Welches sind die Folgen harter und weicher Verhandlungsführung?
- Wie effizient ist das Feilschen um Positionen?

- Ist ein Kompromiss die beste Lösung?
- Wie bereiten Sie sich auf schwierige Verhandlungen vor?
- Wie arbeiten Sie Ihre persönliche Verhandlungs-Checkliste ab?
- Welche Interessen und Positionen könnten die Parteien haben?

Der Verhandlungsprozess

- Wer nimmt an Verhandlungen teil?
- Wie lange dauert der Prozess, welche Schritte sind wann geplant?
- Wie bauen Sie Ihre Absichten in den Prozess ein? Wie baut sie wohl Ihr Gegenüber ein?
- Wie sieht Ihr Team aus? Wer im Team nimmt in welcher Prozessphase welche Rolle ein?

Ihr Seminarprogramm

2. SEMINARTAG (Vorschlag)

Die Verhandlung

- Wie erreichen Sie Win-Win-Situationen?
- Wie verlagern Sie die Verhandlungsführung von den Positionen auf die Interessensebene?
- Wie finden Sie echte Interessen beim Verhandlungspartner?
- Wie entwickeln Sie effizient innovative Lösungsvorschläge?
- Wie gehen Sie mit Limits oder Verhandlungslinien um?

Der Umgang mit Emotionen in Verhandlungen

- Wie schärfen Sie Ihre Wahrnehmung bezüglich eigener und fremder Emotionen?
- Wie finden Sie wichtige emotionale Bedürfnisse der Parteien heraus?
- Wie schaffen Sie durch die Befriedigung der emotionalen Grundbedürfnisse positive Atmosphäre?

Die Kommunikation

- Wie steigen Sie ins Gespräch ein?
- Was sind Ihre wichtigsten Botschaften? Kommen diese an?
- Wie argumentieren Sie?
- Erzielen Sie die Wirkung auf andere, die Sie beabsichtigen?

Schwierige Verhandlungssituationen

- Wie gehen Sie mit schwierigen Verhandlungspartnern und mit Interessenskonflikten um?
- Wie verbreitern Sie die Basis Ihrer Wahlmöglichkeiten?
- Wie gestalten Sie Gesprächsführung motivierend?
- Wie wird bei Teilnahme mehrerer Personen verhandelt?

Methodik (Vorschlag):

Lehrvortrag, Einzel- und Gruppenarbeit, interaktive Fallstudienbearbeitung, Rollenspiele mit Teilnehmerbeispielen, Training und Beratung praktischer Fallbeispiele.

Zeitraumen (Vorschlag):

1. Tag:

- 09.30 Uhr: Beginn der Veranstaltung
- 12.00 Uhr: Gemeinsames Mittagessen
- 17.00 Uhr: Ende des ersten Semintages

2. Tag:

- 09.00 Uhr: Beginn des Semintages
- 12.00 Uhr: Gemeinsames Mittagessen
- 16.30 Uhr: Ende der Veranstaltung

Zielgruppen:

Vorstände, Geschäftsführer, Führungskräfte, Führungsnachwuchskräfte von Unternehmen aus Industrie, Dienstleistung und Handel, die Verhandlungen mit Kunden, Lieferanten, Geschäftspartnern, Mitarbeitern, Verbänden etc. zum Erfolg führen möchten und müssen.

Das Harvard-Konzept und das Harvard Negotiation Project



Interessenbasierte Verhandlungsführung nach dem Harvard Konzept ist eine Methode, die von Prof. Roger Fisher und seinem Team an der Harvard Law School im Harvard Negotiation Project entwickelt wurde. Das Harvard Konzept ist für Menschen aus der beruflichen Praxis und beinhaltet einfache Techniken und klare Strategien, um innovative Verhandlungslösungen zu finden. Neben einem besonderen Augenmerk für effiziente Prozessgestaltung bietet das Harvard-Konzept Struktur während des gesamten Verhandlungsprozesses. Es ist kulturell adaptierbar, ergänzend zu den persönlichen Fähigkeiten. Versierte Verhandlerinnen und Verhandler schätzen, dass diese Methode eine hilfreiche Ergänzung zum eigenen Talent und der eigenen Erfahrung darstellt.

Der Veranstalter:



market&more – Forum für Wissen in Marketing und Vertrieb GmbH steht für die Konzeption und Durchführung von qualitativ hochwertigen Seminaren, Workshops und Coachings zu aktuellen Themen in Marketing und Vertrieb.

So erreichen Sie uns:

 089/76 75 71-0  089/76 75 71-22

 info@market-and-more.de  www.market-and-more.de

market&more • Sendlinger Str. 25 • 80331 München