

ERFOLGREICH VERHANDELN NACH DEM HARVARD-KONZEPT

Mit einem kooperativen Verhandlungsstil zu besseren Ergebnissen

Verhandlungen gehören zu Ihrem Berufsalltag dazu. Professionelles Verhandeln ist eine wichtige Schlüsselkompetenz und bedeutet wesentlich mehr, als sich durchzusetzen und „faule“ Kompromisse zu erzielen. Fairness und Konsequenz in Einklang zu bringen – darum geht es beim kooperativen Verhandeln nach „Harvard“.

ZIEL In diesem Seminar lernen Sie verschiedene Verhandlungsstile kennen und wissen, wie Sie diese situativ und wirkungsvoll einsetzen können. Die Interessen aller Beteiligten werden beachtet und bestmögliche Lösungen für alle Verhandlungspartner:innen gefunden. Denn Win-Win-Situationen sind die Grundlage für gute Ergebnisse und weiterführende erfolgreiche Beziehungen.

ZIELGRUPPE

Fach- und Führungskräfte, die Verhandlungskompetenzen erwerben bzw. ausbauen wollen.

NUTZEN

- Bessere Verhandlungsergebnisse erzielen
- Verhandlungskompetenzen ausbauen
- Selbstbewusst und sicher auftreten
- Die eigene Menschenkenntnis erweitern
- Akzeptanz und Einfluss steigern

METHODEN

Trainer-Input, Gruppenarbeiten, Simulationen, Reflexionsverhandlungen und Feedback

DAUER

3 Tage

AUCH INTERESSANT

- KONFLIKTE IM BERUF KONSTRUKTIV LÖSEN
- IN STRESSIGEN SITUATIONEN SOUVERÄN KOMMUNIZIEREN

INHALTE

- Verhandlungsstile: Strategien und Techniken im Vergleich
- Verhandlungen beginnen im Kopf: Werte und Denkmuster
- Wirkung von Körpersprache, Mimik, Gestik und Stimme
- Das Harvard-Konzept in der praktischen Anwendung
- Sorgfältige Vorbereitung als gute Basis für den Erfolg
- Jeder ist anders: Sich auf das Gegenüber einstellen
- „Wir sitzen alle in einem Boot!“: Verhandlungen auf Augenhöhe
- Weg vom Machtkampf – hin zur Kooperation
- Eigene Ziele vertreten und Interessen anderer einbeziehen
- Win-Win-Strategien auch in schwierigen Situationen
- Perspektivenwechsel von der Problem- zur Lösungsorientierung
- Mit gekonnter Fragetechnik die Verhandlung lenken
- Aktiv zuhören und nichts Wichtiges verpassen
- Lösungsoptionen entwickeln auch bei scheinbar gegensätzlichen Positionen
- Starke Argumente mit dem Blick auf beidseitigem Nutzen
- Professioneller Umgang mit Zugeständnissen
- Verschlussene und ablehnende Verhandlungspartner:innen aus der Reserve locken
- Mit unfairen Taktiken souverän umgehen
- Festgefahrene Situationen wieder ins Laufen bringen
- Mit Blockaden und Kooperationsbarrieren konstruktiv umgehen
- Umgang mit dominanten bzw. hierarchisch „höher gestellten“ Verhandlungspartnern/-partnerinnen
- Objektive Kriterien für Entscheidungen entwickeln
- Drei Methoden, um Entscheidungen herbeizuführen
- Tragfähige und nachhaltige Ergebnisse erzielen