



## **Fortbildungskonzept:**

### **Erfolgreiche Verhandlungsführung**

Verhandeln ist mehr als Feilschen!

Um eine Verhandlung gut und effektiv zu führen, ist deutlich mehr erforderlich als das Beherrschen der Konzessionsphase ("Feilschen").

Nötig für effektives und erfolgreiches Verhandeln ist insbesondere ein gutes Verständnis der Rahmenbedingungen der Verhandlung, der konkreten Verhandlungssituation (Spieler, Ziele, Risiken) und des Verhandlungsablaufs (Vorbereitung, Eröffnung, Konzessionsphase,...).

Ziel des Seminars "Erfolgreiche Verhandlungsführung" ist, den Teilnehmern durch einen strukturierten Ansatz in der Verhandlungsführung konkrete Hilfsmittel und Verhaltensweisen an die Hand zu geben, die - deutlich über „Tipps und Tricks“ hinausgehend - zu einem effektiven Verhandlungsablauf und zu wesentlich besseren Ergebnissen führen.

- Zu Beginn werden kurz Verhandlungstypen und Verhandlungsstile geklärt.
- Auf Basis des Harvard-Konzepts der Verhandlungsführung werden dann die wesentlichen Grundlagen der Verhandlungsführung diskutiert.
- Darauf aufbauend werden die 7 Phasen des Ablaufs einer Verhandlung dargestellt sowie die konkreten Ziele jeder Phase und die erforderlichen inhaltlichen Schritte erarbeitet.
- Zum Abschluss werden typische Sackgassen der Verhandlung und mögliche Auswege angesprochen.

Dabei nehmen konkrete Verhandlungsübungen - auch mit Videounterstützung – wesentlichen Raum ein, um eine aktive Beteiligung der Teilnehmer sowie eine praktische Verankerung der Inhalte zu erreichen.

Je nach Vorkenntnissen und Bedürfnissen der Teilnehmer können am zweiten Tag weitere Themen, z. B. „Verhandlungsethik“, „Kooperation“ oder „aggressive Verhandlungspartner“, behandelt werden – soweit die Zeit reicht.

Betont werden im Seminar auch Fragetechniken und sprachliche Ausdrucksformen: Sprache und sprachliche Mittel können Blockaden vermeiden, Auswege offen halten und erheblich dazu beitragen, wesentliche Informationen zu beschaffen.