

Kunst des Verhandeln

Wege zu einer souveränen Gesprächsführung

Verhandeln gehört zum kommunikativen Alltag einer Führungskraft. Sei dies in Gesprächen mit Mitarbeitern, Vorgesetzten, Lieferanten oder Kunden. Häufig stehen sich in solchen Situationen scheinbare Meinungsgegner gegenüber, die keine Einigung erzielen können. Meist resultiert daraus eine Gewinner-Verlierer-Situation.

Dieses offene Seminar richtet sich an Menschen, die an einem konstruktiven Ausgang ihrer Verhandlungen interessiert sind. Der Teilnehmer erlebt anhand verschiedener Übungen, wie er konsensfähig und doch souverän verhandelt. Die thematische Anlehnung der Übungen an den beruflichen Alltag ermöglicht eine hohe Praxisnähe dieses Seminars.

Ziele des Seminars

In diesem Seminar werden die Eigenheiten von Verhandlungssituationen besprochen und anhand von vier Übungen individuelle Empfehlungen erarbeitet. Durch die Begrenzung der Teilnehmerzahl auf max. 6 Personen wird ein noch größeres Gewicht auf die Übung als auf die Theorie gelegt. In aufeinander aufbauenden Übungen steigt die Herausforderung an die Teilnehmer.

Seminarinhalte

- Vorbereitung auf Verhandlungen
- Überlegungen zu Verhandlungsstrategien
- Vordergründige und wirkliche Verhandlungsziele
- Inhalts- und Beziehungsebene
- In Verhandlungen für beide Seiten zufriedenstellende Ergebnisse erzielen

Übungen

- Formulierung von Verhandlungsstandpunkten
- Verhandlungen mit Meinungsgegnern aus unterschiedlichen Gesprächskulturen
- Verhandeln mit Mitarbeitern
- Überzeugendes Verhandeln mit Gruppen

Seminarleiter	Dr. phil. Sebastian Kirchner
Seminardauer	3 Tage + Vorabend
Teilnehmerzahl	max. 6 Personen