

Sachgerecht verhandeln – erfolgreich abschließen nach dem Harvard-Prinzip

Zielgruppe:

Alle, die Verhandlungen führen

Ziele:

Am Ende des Trainings haben die Teilnehmenden

- die Methode des Harvard-Prinzips kennen gelernt und auf eigene Verhandlungssituationen hin reflektiert,
- lösungsorientiertes Win-Win-Verhandeln kennen gelernt und in praxisorientierten Verhandlungssituationen trainiert,
- Rückmeldung zum eigenen Verhandlungsstil ausgetauscht, die eigene Verhandlungsführung reflektiert und daraus persönliche Optimierungsschwerpunkte abgeleitet.

Inhalte:

- Harvard-Prinzipien für erfolgreiches Verhandeln
- 7 Dimensionen der Verhandlungsstrategie
- Strategische Vorbereitung und Feinschliff – Umgang mit Anchoring, ZOPA, BATNA
- Gezielter Aufbau der Beziehung zum Verhandlungspartner
- Motive des Verhandlungspartners verstehen und bedienen
- Souveräne Kommunikation durch z.B. aktives Zuhören
- Einsatz und Wirkung von Fragetechniken
- Dialogfördernde Gesprächstechniken
- In drei Schritten zur Nutzen-Argumentation
- Konstruktive Formulierung von Rückmeldungen
- Umgang mit Einwänden

Methoden:

Trainerinput, Simulation unterschiedlicher Verhandlungssituationen, Einzel- und Kleingruppenarbeit, Erfahrungsaustausch

Gruppengröße: max. 12 Personen

Dauer: 1 Tag