



## ■ VERHANDLUNGSFÜHRUNG

**Steckbrief: Warum · Wozu · Wer · Was**  
**2,5-Tages-Seminar**

### **WARUM:** Ausgangssituation

Verhandeln ist ein Bestandteil vieler Gespräche. Verhandlungen mit Lieferanten, Kunden, Behörden, Kooperationspartnern inner- und außerhalb des eigenen Unternehmens gehören zum Berufsalltag vieler Mitarbeiter und Führungskräfte. Deshalb ist Verhandlungskompetenz unverzichtbarer Bestandteil der Expertise von Menschen in verantwortlichen Positionen.

Gute und effektive Verhandlungsführung bietet die Chance beim Verhandeln neben dem Ringen um eine optimale Sachlösung die Beziehung zum Verhandlungspartner nicht aus dem Blick zu verlieren – und eventuell sogar zu stärken.

### **WOZU:** Nutzen

- Sie wissen, worauf es bei der Vorbereitung einer Verhandlung ankommt.
- Sie lernen den kooperativen vom kompetitiven Verhandlungsstil zu unterscheiden und beide strategisch sinnvoll einzusetzen.
- Sie können Manipulationsversuche angemessen beantworten.
- Sie üben sich in der Anwendung des Handwerkszeugs und erhalten differenziertes Feedback vor Ort

### **WER:** Zielgruppe & Voraussetzungen

- Menschen, zu deren Berufsfeld es gehört, mit anderen in Verhandlungen zu treten
- Menschen, die Verhandlungskompetenz erwerben wollen
- Menschen, die ihr Verhandlungsverhalten reflektieren und ihr Spektrum erweitern wollen
- Es werden keine spezifischen Vorkenntnisse vorausgesetzt.

### **WAS:** Themen

- Dimensionen der Verhandlung
- Handwerkszeug zur Vorbereitung von Verhandlungen
- Das Harvard-Konzept – ein bewährtes Konzept für kooperative Verhandlungen
- Kompetitives Verhandeln
- Psychologie der Beeinflussung
- Umgang mit schwierigen Verhandlungssituationen

Alle Themen finden Anwendung auf reale Praxisfälle der Teilnehmer, dabei haben die Teilnehmer/innen Gelegenheit, ihren Verhandlungsstil zu demonstrieren, weiter zu entwickeln und dazu Feedback zu erhalten.