

Schwierige Verhandlungen erfolgreich führen

Kurze Einleitung

Wir führen täglich unzählige Verhandlungen. Dabei ist professionelles Verhandeln mehr als das bloße Erreichen von guten Verhandlungsergebnissen. Neben der Wahrung der eigenen Interessen muss auch die Interessenslage der anderen Partei berücksichtigt werden. Sie haben erst dann gut verhandelt, wenn Ihr Geschäftspartner auch in Zukunft wieder mit Ihnen verhandeln will und Sie, unabhängig von den inhaltlichen Resultaten, Ihre Beziehung zu Ihrem Verhandlungspartner gefestigt haben. Dazu braucht es effiziente Strategien, um die Synergien aller Verhandlungspartner zu fördern.

Kurze Beschreibung

Professionell verhandeln heisst mehr als das bloße Erreichen von guten Verhandlungsergebnissen. In diesem Seminar wird vermittelt, wie Sie Verhandlungen strategisch-taktisch vorbereiten, damit Sie u.a. über starke Argumente verfügen, um die Gegenseite zu überzeugen und sie dazu zu bewegen, sich Ihren Vorstellungen anzuschliessen. Sie lernen, Ihre Gesprächspartner, deren Motive, Ziele und Interessen richtig einzuschätzen und sich auf sie einzustellen. Sie gewinnen mehr, wenn beide Seiten gewinnen!

Seminarziele

In diesem Seminar wird vermittelt, wie Sie Verhandlungen strategisch-taktisch vorbereiten, um die Gegenseite zu überzeugen. Sie lernen, Ihre Gesprächspartner, deren Motive, Ziele und Interessen richtig einzuschätzen und sich auf sie einzustellen. Des Weiteren werden Ihnen Methoden vermittelt, um emotional eskalierte Situationen von Anfang zu vermeiden oder in den Griff zu bekommen. Sie erhalten Checklisten, die Sie unterstützen, keinen Vorbereitungsaspekt zu vergessen sowie Schlagfertigkeitstechniken, die Ihnen helfen, bei unfairen Angriffen souverän zu kontern.

Seminarinhalt

Einsatz von Kommunikation und Rhetorik in Verhandlungssituationen

- Rhetorische Fähigkeiten
- Die Kunst, eine Argumentationskette aufzubauen
- Die besseren Argumente bieten
- Emotionale Kompetenz in Diskussionen, Sitzungen, Verhandlungen

Einsatz von Kommunikation und Rhetorik in Verhandlungssituationen

- Die Phasen einer Verhandlung
- Das Verhandlungsziel
- Strategie und Taktik der Verhandlungsführung
- Der Verhandlungsspielraum
- Umgang mit Unvorhergesehenem
- Checkliste: Strategisch-taktische Verhandlungsvorbereitung

Das Resultat: andere überzeugen

- Die Kunst, Recht zu haben, ohne Besserwisser zu sein
- Die Fähigkeit zu überzeugen, ohne zu überreden
- Das Resultat: Zustimmung mit nachhaltiger Wirkung
- Checkliste: Überzeugungstechniken im Überblick
- Training und Erweiterung der persönlichen Verhandlungskompetenz in 1:1 Praxisfällen

Zielgruppe

Führungspersönlichkeiten und weitere Interessierte

Referenten

Justin Meyer, IBW Höhere Fachschule Südostschweiz