



Rhetorik, die wirkt.

Hörbar. Sichtbar. Spürbar.

Johann Scheidner

Alexanderstr. 124

70180 Stuttgart

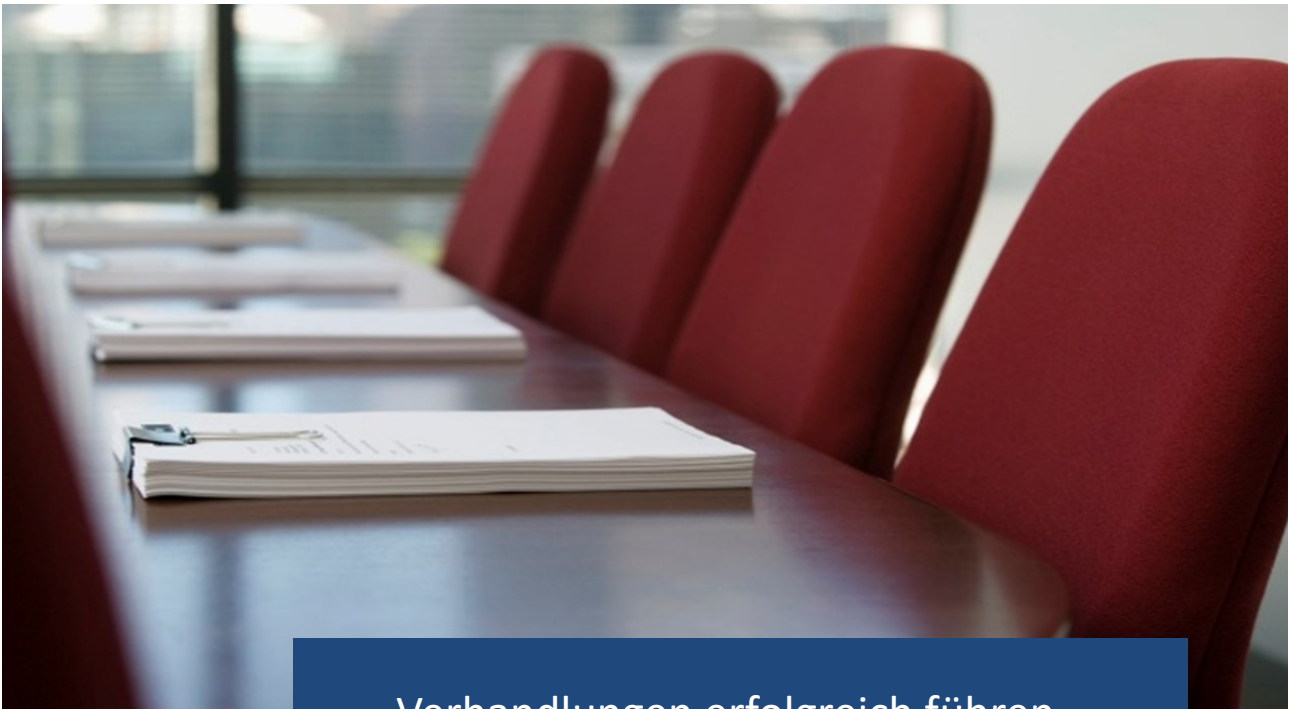
Telefon: 0711. 54 09 66 01

Telefax: 0711. 54 09 65 99

Email: js@odem-rhetorik.de

www.odem-rhetorik.de

Informationen zum Seminar



Verhandlungen erfolgreich führen

Seminarinhalte in Kürze

- In der vorgesehenen Verhandlungszeit möglichst viele Ergebnisse erzielen (Effizienzsteigerung)
- Eigenes Verhalten in problematischen und kritischen Verhandlungen kennenlernen (situitives Führen)
- Die in der Verhandlung vereinbarten Entscheidungen sollen zügig in die Praxis umgesetzt werden
- Auch mit „schwierige“ Verhandlungspartnern zu guten Ergebnissen kommen
- Klassische Verhandlungsfehler vermeiden

Seminarbeschreibung

Von der Einkaufsverhandlung bis zum Kooperationsvertrag – überall und oft wird verhandelt. Geschickte Gesprächs- und Verhandlungstechniken gehören zum kommunikativen Handwerkszeug. Um Verhandlungen zum Erfolg zu führen, bedarf es einer strategischen Vorbereitung. Eine konstruktive und wertschätzende Atmosphäre gehört ebenso dazu wie eine kritische Reflexion des eigenen Kommunikationsstils. Denn oft liegt es an Kleinigkeiten, wenn Verhandlungen scheitern. Mit bewährten Gesprächstechniken lernen Sie, Verhandlungen effektiver zu führen. Gerade auch in schwierigen Verhandlungen ist es wichtig, das eigene Kommunikationsverhalten zu überprüfen und störende Kommunikationsmuster und vor allem störende Emotionen abzulegen. So führen Sie Verhandlungen sicher zum Erfolg und schaffen klassische Win-Win-Situationen.

Unser Verhandlungstraining bietet Ihnen hierfür eine solide Basis. Sie lernen verschiedene Verhandlungsstile kennen und können diese nach dem Seminar bewusst einsetzen. Dadurch können Sie Ihre Ziele aktiv, kooperativ und strukturiert erreichen. Lernen Sie die richtige Balance von Sachlichkeit und Beziehung, aktivem Zuhören und Durchsetzungskraft. Gefragt sind ebenso eine klare Strategie und die Fähigkeit zur Konfrontation und Einigung.

Ziele

- Sie erlernen Strategien und Taktiken des professionellen Verhandeln und erzielen so in Zukunft bessere Verhandlungsergebnisse
- Sie erkennen die Auslöser von Konflikten in Verhandlungen und finden schneller gemeinsame Lösungen

Sie erhalten ein individuelles Konzept mit vielen praktischen Tipps zur Verbesserung Ihrer Verhandlungspotentiale. Sie führen dadurch zielsicher in unterschiedlichen Verhandlungssituationen und können flexibel und lösungsorientiert agieren. So können Sie sich bei privaten und beruflichen Verhandlungen besser positionieren und Ihre Ziele schneller erreichen.

Zielgruppe

- Führungskräfte, Fachleute und Mitarbeiter aus Wirtschaft, Lehre, Wissenschaft, Politik sowie Verwaltung, Verbänden und Vereinen, die fundiert ihre Verhandlungskompetenzen trainieren möchten
- Personen, die ihre Verhandlungskompetenzen ausbauen wollen und auch in schwierige Situationen zu einem guten Ergebnis kommen möchten

Methode

- Methodenmix aus theoretischer Einführung, praktischen Übungen und Rollenspiele, handwerklichen Tipps und Feedback
- Das Seminar lebt von der Bereitschaft der Teilnehmer, sich selbst einzubringen und verschiedene Techniken auszuprobieren

Das Modulangebot „Verhandlungsmanagement“ im Überblick

Zeit ist knapp. Deshalb bieten wir effiziente und individuelle Seminare und Trainings für Anfänger und Fortgeschrittene, die nach dem System „Study & Train“ aufgebaut sind. In den Basisseminaren lernen Sie alle wichtigen Grundlagen zu einem Thema kennen. In einem ergänzenden Einzeltraining oder einem Seminar in kleinen Gruppen (2-6 Personen) können Sie die Inhalte mit individuellen Themen vertiefen. Sie können genau die Dinge vertiefen, die Ihnen oder Ihrem Team wichtig sind. So bringen wir Sie schnell an Ihr Ziel.

Die Übersicht entspricht einer zweitägigen Seminarplanung.

Grundlagen	Der Verhandlungsprozess
Verhandlungstheorie und Verhandlungsmodelle Fehler und wie Sie Fehler vermeiden	Strategische Vorbereitung
Psychologie von Verhandlungen Stile, Stärken und Kommunikation	Phasen der Verhandlungen Kernphase mit Sackgassen und Vereinbarungen
Das Harvard-Konzept Sachgerechtes Verhandeln	Überzeugungsstrategien Methoden bei schwierigen Verhandlungen
Leitfaden für gute Verhandlungen Praktisches Training	Verhandeln auf Distanz Risiken und Chancen bei virtuellen Verhandlungen

Ergänzende und vertiefende Themen können sein:

Kommunikative Themen

- Diese Kommunikationsmodelle sollten Sie kennen und praktisch anwenden können: Die Modelle von Schulz von Thun, Gewaltfreie Kommunikation nach Rosenberg, Transaktionsanalyse nach Rogers, Themenzentrierte Interaktion nach Cohn
- Persönlichkeitsmodelle und das „innere Team“ und der Nutzen für alle Gesprächssituationen
- Smalltalk bei Gesprächen richtig einsetzen
- Nonverbale Kommunikation in Gesprächen richtig erkennen

Inhaltliche Themen

- Harvard-Konzept. Umgang mit schwierigen Situationen. Arbeitstechniken vertiefen
- Kooperatives und kompetitives Verhandeln
- Abschluss- und Entscheidungstechniken
- Argumentations- und Überzeugungsstrategien
- Deeskalations- und Konfliktlösungsstrategien
- Diplomatie im Verhandlungsprozess
- Verhandeln im Team
- Unterschiedliche betriebliche Verhandlungen
- Politische Verhandlungen

Ergänzende Seminare

- Grundlagen für Verhandlungen sind Techniken der erfolgreicher Gesprächsführung. Die vertiefen wir in dem Seminar „Gesprächsführung“
- Spannungen und Konflikte sind Teile jedes Gespräches. Den richtigen Umgang mit Konflikten ergänzen wir im Seminar „Konfliktmanagement“

Detaillierte Seminarinhalte

1. Verhandlungstheorie und Verhandlungsmodelle

- Grundverständnis des Verhandeln
- Begriffe aus der Verhandlungsforschung fördern das Verständnis in Verhandlungen
- Unterschiedliche Verhandlungsrituale
- Typische Verhandlungsfehler und wie man diese vermeidet

2. Psychologie von Verhandlungen

- Die Rolle des Verhandeln und sein Kompetenzen
- Persönliche Verhandlungsmuster wahrnehmen, Stärken und Potenziale in Verhandlungen erkennen.
- Überzeugend die eigene Position vertreten
- Gelassen mit schwierigen Verhandlungspartnern umgehen

3. Das Harvard-Konzept - Sachgerecht erfolgreich verhandeln

- Menschen und Probleme getrennt verhandeln
- Auf Interessen konzentrieren, nicht auf Positionen
- Optionen zum beiderseitigen Vorteil entwickeln
- Neutrale Beurteilungskriterien

4. Leitfaden für gute Verhandlungen - Praktisches Training

- Persönliche Beziehungen herstellen
- Taktiken versierter Verhandler. Wichtige Faktoren für souveränes Verhandeln
- Gemeinsam Lösungsmöglichkeiten erarbeiten
- Souveränes und erfolgreiches Verhandeln in der Praxis

5. Strategische Vorbereitung

- Zeit investieren um Zeit und Ärger zu sparen
- Eine starke Verhandlungsposition schaffen
- Eigene Prioritäten erkennen - über die Gegenseite nachdenken
- Klare Ziele, Strategien und Taktiken festlegen

6. Phasen in Verhandlungen

- Gekonnte Gesprächseröffnung. Grundlegende Strategien am Anfang
- Systematisch die Gesprächsziele erarbeiten und fixieren. Förderung von Kooperation und Kompromissfähigkeit
- Erkennen von Interessen und gemeinsamen Werten
- Lösungsalternativen eingrenzen. Blick zurück nach vorne. Ergebnisse dokumentieren
- Die Nachbereitung. Transfer und Kontrolle.
- Auch aus möglichen Niederlagen lernen. Entwicklungspotentiale ausbauen.

7. Überzeugungsstrategien. Methoden bei schwierigen Verhandlungen

- Konflikte und Sackgassen erkennen. Emotionale Eskalation vermeiden
- Taktiken bei schwierigen Verhandlungspartnern erkennen
- Wenn die Fronten sich verhärten. Methoden der Durchbruchverhandlung
- Herausforderungen bei interkulturellen Verhandlungen

8. Verhandeln auf Distanz

- Risiken und Chancen bei virtuellen Verhandlungen
- Unterschiede der konventionellen und virtuellen Verhandlungen
- Online-Verhandlungen konzipieren: Methoden und Verhandlungsphasen

Seminartermine, Seminarzeiten, Preise, Rabatte

Aktuelle Seminartermine und die Möglichkeit zur Anmeldung auf www.odem-rhetorik.de

Seminartermine

Seminarzeiten

- 1. Tag 10.00 - 18.00 Uhr
- 2. Tag 9.00 - 17.00 Uhr

Seminargebühren und Rabatte

- 2 Tage Basisseminar 590 zzgl. 16% MwSt. (684,40 €)
- Die Seminargebühren beinhalten die MwSt., Arbeitsunterlagen und leichte Pausenverpflegung
- Die Seminare finden in kleinen Arbeitsgruppen mit max. 12 Teilnehmer statt
- Wenn Sie sich gleichzeitig für mindestens 2 Seminare anmelden, oder wenn sich mindestens 2 Personen gleichzeitig anmelden erhalten Sie pro Seminar bzw. Person 5% Rabatt
- TeilnehmerInnen, die in den letzten 12 Monaten vor dem jeweiligen Seminartermin ein Seminar bei uns besucht haben, erhalten 10% Rabatt
- Unternehmen im Netzwerk „Demografie Stuttgart“ und deren MitarbeiterInnen erhalten 10% Rabatt
- Rabatte sind maximiert auf 15%
- Wir akzeptieren Gutscheine der Bildungsprämie. Durch die Gutscheine können Sie bei bestimmten Voraussetzungen die Seminargebühren bei uns um 50% reduzieren, die andere Hälfte übernimmt der Staat

Seminarort

Odem, Alexanderstr.124, 70180 Stuttgart, Fon: 0711. 54 09 66 01

Keinen passenden Termin gefunden

Bestellen Sie unseren Newsletter über die Internetseite. Vermerken Sie im Feld Nachricht, dass Sie sich speziell für dieses Seminar interessieren. Oft ergeben sich auf Anfrage weitere Seminare. Sie werden dann gezielt zu diesen Seminaren eingeladen. Wenn sich zwei Personen anmelden, kann das Seminar stattfinden.

Seminare auf Anfrage

Sie haben einen Wunschtermin für ein Seminar. Bei mindestens zwei Anmeldungen können Sie mit uns einen ergänzenden Termin vereinbaren. Wir schreiben dieses Seminar ergänzend an unsere Kunden aus.

Einzeltraining, Seminar in kleinen Gruppen oder Inhouse-Seminare

Nutzen Sie die Möglichkeit, auf Sie zugeschnitten Seminarinhalte in einem Einzeltraining oder in einer Kleingruppe (2-6 Personen) oder als Inhouse-Seminar zu vertiefen. Unser modulares Konzept ermöglicht eine individuelle Auswahl der Themen. Gerne entwickeln wir mit Ihnen ein passendes Angebot.

Auffrischungs- und Vertiefungsseminare - Study & Train

Unsere Seminare sind nach dem System „Study & Train“ aufgebaut. In den Basisseminaren lernen Sie alle wichtigen Grundlagen zu einem Thema kennen. In einem ergänzenden Einzeltraining oder einem Seminar in kleinen Gruppen (2-6 Personen) können Sie die Inhalte mit individuellen Themen vertiefen. Gerne entwickeln wir mit Ihnen ein passendes Konzept.

Online-Seminare

Gemeinsam mit Ihnen entwickeln wir ein Konzept für ein maßgeschneidertes Online-Seminar.

Über uns

Odem in Stuttgart bietet Ihnen seit **1994** kompetente Seminare und Einzeltrainings zu den Themen „Stimmbildung und Körpersprache“, „Rhetorik und Kommunikation“, „Konfliktmanagement und Mediation“ sowie „Coaching und Karriere“. Wenn Sie wirkungsvoller kommunizieren möchten, sind Sie bei uns genau richtig.

Johann Scheidner

- Atem-, Stimm- und Sprechtrainer
- Körpertherapeut, Certified Rolfer ®,
- Personal Trainer, Ernährungstrainer B-Lizenz, Fitnesstrainer B-Lizenz, Schwerpunkt Kraft- und Cardiofitness
- Demografieberater - Systemischer Coach - Mediator - Redenschreiber
Themen sind
 - Führung und Kommunikation
 - Konfliktmanagement und Mediation
 - Veränderungsmanagement
 - Betriebliches Gesundheitsmanagement, Schwerpunkt „Psychosoziale Gesundheit - gemeinsam stark gegen Stress und Burnout“



Als langjähriger Vertriebstrainer und Vertriebsdirektor hat er Erfahrungen in der Leitung von Management-Trainings und Coachings

Mitglied in folgenden Verbänden:

- Deutsche Gesellschaft für Sprecherziehung und Sprechwissenschaft (DGSS)
- Berufsverband Sprechen Baden-Württemberg (BVS)
- Verband der Redenschreiber deutscher Sprache (VRdS)
- Bundesverband Mediation (bvem)
- Bundesverband Demografischer Wandel—Unternehmerverband Deutschland e.V. (BdW)