www.odem-rhetorik.de



Verhandlungskompetenz – Interessen klären, Lösungen gestalten

Verhandeln als Kernkompetenz

Verhandlungen beginnen überall dort, wo unterschiedliche Interessen, Ziele, Erwartungen oder Sichtweisen aufeinandertreffen. Wer gemeinsam Entscheidungen treffen, Lösungen entwickeln oder andere für ein Vorhaben gewinnen möchte, befindet sich bereits in einer Verhandlungssituation.

Nicht nur Einkauf und Verkauf

Verhandelt wird nicht nur über Preise und Verträge. Auch Besprechungen, Projekte, Veränderungsprozesse und Gespräche mit Kooperationspartnern, Sponsoren oder Investoren führen zu Situationen, in denen Interessen ausgehandelt, Positionen geklärt und gemeinsame Lösungen gefunden werden müssen. Verhandeln ist somit kein Sonderfall, sondern Bestandteil professioneller Kommunikation und Zusammenarbeit.

Planen, reflektieren, anwenden

Professionelles Verhandeln bedeutet, Ziele und Interessen zu klären, unterschiedliche Positionen zu verstehen und Gespräche strategisch vorzubereiten. Das Seminar verbindet deshalb fundierte Verhandlungsstrategien mit praktischen Übungen, Reflexion und dem Transfer in typische berufliche Situationen.

Zielgruppe (m/w/d)

- Führungskräfte, Fach- und Projektverantwortliche aus Wirtschaft, Wissenschaft, Politik und Verwaltung
- Change- und Projektverantwortliche
- Betriebs- und Personalräte, Gewerkschafts- und Interessenvertretungen
- Personen, die Besprechungen führen, Entscheidungen abstimmen oder unterschiedliche Interessen zusammenbringen
- Personen, die mit Kooperationspartnern, Sponsoren, Investoren oder anderen externen Stakeholdern verhandeln
- Personen, die ihre Verhandlungskompetenz ausbauen und auch in schwierigen Situationen zu tragfähigen Ergebnissen kommen möchten

Ziele und Nutzen

- Verhandlungssituationen erkennen und unterschiedliche Interessen frühzeitig erfassen
- Ziele und Interessen klären und die eigene Position überzeugend vertreten
- Verhandlungen strategisch vorbereiten und zielgerichtet führen
- Argumentations- und Verhandlungstechniken situationsgerecht einsetzen
- Unterschiedliche Positionen zusammenführen und tragfähige Lösungen entwickeln
- Auch in schwierigen Situationen souverän und lösungsorientiert handeln

In zwei Tagen zu mehr Verhandlungskompetenz

1. Tag: Verhandlungen verstehen und vorbereiten

1. Verhandlungstheorie und Verhandlungsmodelle

- Grundverständnis des Verhandelns und zentrale Verhandlungsmodelle
- Typische Verhandlungsfehler erkennen und vermeiden

2. Phasen in Verhandlungen

- Strategien entwickeln, Interessen erkennen und Lösungsalternativen ausloten
- Verhandlungen gezielt vor- und nachbereiten und aus Erfahrungen lernen

3. Strategische und taktische Vor- und Nachbereitung

- Eigene Ziele, Prioritäten und Verhandlungsspielräume klären
- Verhandlungsposition stärken sowie Strategien und Taktiken festlegen

4. Das Harvard-Konzept als Orientierungsmodell

- Interessen statt Positionen in den Mittelpunkt stellen und Lösungsoptionen entwickeln
- Das Modell situationsgerecht einordnen und seine Grenzen erkennen

2. Tag: Verhandlungen souverän führen

5. Psychologie von Verhandlungen

- Persönliche Verhandlungsmuster erkennen sowie eigene Stärken und Potenziale reflektieren
- Interessen und Motive des Gegenübers verstehen und gemeinsame Lösungsoptionen entwickeln

- 6. Verhandlungswerkzeuge und Kommunikation

- Gesprächs-, Frage- und Zuhörtechniken gezielt in Verhandlungen einsetzen
- Überzeugend argumentieren, diplomatisch handeln und Kompromissbereitschaft ausloten

7. Durchsetzungsstärke

- Die eigene Position überzeugend vertreten und Verhandlungsziele konsequent verfolgen
- Mit Widerständen und schwierigen Verhandlungspartnern souverän umgehen

8. Verhandlungen auf Distanz

- Chancen und Herausforderungen virtueller Verhandlungen erkennen
- Online-Verhandlungen strukturiert vorbereiten und wirkungsvoll führen

Ob in Besprechungen, Projekten, Veränderungsprozessen oder in der Zusammenarbeit mit externen Partnern: Verhandlungskompetenz hilft, unterschiedliche Interessen zusammenzuführen und tragfähige Ergebnisse zu erzielen.

Study & Train: ganzheitlich lernen und trainieren

Unsere Seminare folgen dem Konzept „Study & Train“. Seminar, Training, Coaching, Reflexion und Praxistransfer werden gezielt miteinander verbunden, um nachhaltiges Lernen und Veränderungen im Berufsalltag zu unterstützen.

Besondere Vertiefungen

- **Gesprächs- & Fragetechniken:** Verhandlungen durch gezielte Fragen, aktives Zuhören und professionelle Gesprächsführung steuern
- **Argumentation & Überzeugung:** Argumente wirkungsvoll aufbauen, Gegenargumente aufnehmen und überzeugend vertreten
- **Schwierige Verhandlungen:** Mit Widerständen und Blockaden in schwierigen Verhandlungen souverän umgehen
- **Konflikt & Deeskalation:** Konfliktdynamiken erkennen und auch in angespannten Situationen handlungsfähig bleiben
- **Verhandeln in Projekten & Change:** Unterschiedliche Interessen zusammenführen und tragfähige Entscheidungen ermöglichen
- **Interessenvertretung & Mitbestimmung:** Unterschiedliche Interessenlagen professionell verhandeln und gemeinsame Lösungen entwickeln
- **Kooperationen & Partnerschaften:** Mit Kooperationspartnern, Sponsoren und Investoren Interessen klären und tragfähige Vereinbarungen entwickeln

Weitere Informationen, Termine und Konditionen finden Sie direkt über diesen Link.