Strategien und Taktiken in Verhandlungen

Optimieren Sie Ihre Kompetenz in komplexen Verhandlungen
Sie erleben Sackgassen in Verhandlungen, zu starke Interessengegensätze, verhärtete Positionen. Wie werden zu welchem Zeitpunkt Positionen gehalten? Wie und wann nähern sich Verhandlungspartner in verhärteten Situationen an? Welche Strategien ermöglichen gute Resultate? In diesem Seminar geht es um Möglichkeiten, über Strategien und Taktiken das Verhandlungsergebnis zu beeinflussen.

Zielgruppe

Verhandlungsführer, Projektleiter und Führungskräfte mit Verhandlungserfahrung und grundlegenden Kommunikationskompetenzen, die ihr strategisches Verhandlungsrepertoire optimieren wollen.

Ihr Nutzen

Im Verhandlungstraining überprüfen Sie Ihren Verhandlungsstil und erweitern Ihr strategisches und taktisches Repertoire für die Verhandlungsführung. Sie analysieren Störungen, erkennen frühzeitig kontraproduktive Entwicklungen und finden Lösungen.

Themenübersicht

- **Verhandlungskompetenz optimieren**
  Den persönlichen Verhandlungsstil optimieren; die Wirkung persönlicher Einstellungen verstehen; in der Sache hart sein, ohne die Person anzugreifen; Aspekte nonverbaler Kommunikation berücksichtigen; mit Stress in Verhandlungen umgehen und emotional im Gleichgewicht bleiben.

- **Verhandlungspartner einschätzen – mit unterschiedlichen Persönlichkeiten umgehen**
  Interessen, Motive und objektive Kriterien wahrnehmen; unterschiedliche Verhandlungstypen erkennen und ihnen souverän begegnen; unfaire Verhandlungspraktiken abwehren; mit machtvollen und verbissenen Verhandlungspartnern umgehen.

- **Abläufe: Möglichkeiten, den Verhandlungsprozess zu steuern**
  Sich methodisch und die psychologisch vorbereiten; Vertrauen aufbauen; Zwischenfazits und Teilergebnisse herausstellen; Spielräume erkennen und im Sinne des Ziels nutzen; Fehler und Möglichkeiten in der Abschlussphase erkennen.

- **Strategien und Taktiken**
  Schlüsselpunkte der persönlichen Strategie; verfahrene Situationen überwinden; Fallen, Tricks, Finessen, Provokateure, Manöver und ihre erfolgreichen Gegenstrategien; Verhandlungsmodelle kennenlernen, Positions- und Machtkämpfe durchkreuzen; Interessenkonflikte mit neutralen Beurteilungskriterien lösen.

Ein Fragebogen vorab bietet eine Grundlage, thematische Schwerpunkte an Ihrem Bedarf zu orientieren.

Strategien und Taktiken in Verhandlungen

Termine

11.06. – 12.06.18
08.11. – 09.11.18

Dauer

2,0 Tage

Trainer

Ralf Brenner oder Lars Dannemeyer

Preis

EUR 1.190,00 zzgl. MwSt.

FROMM Managementseminare & -beratung KG
Große Elbstraße 38
22767 Hamburg
T +49 (0) 40 30 37 64-4
F +49 (0) 40 30 37 64-64
E-Mail: info@fromm-seminare.de

www.fromm-seminare.de