

DIFFICULT NEGOTIATION

WORUM ES GEHT IN DEM 2-TÄGIGEN* AUFBAU-SEMINAR:

„Schwierige“ Verhandlungen erfolgreich führen

Ziel des **sachgerechten Verhandelns** ist es,

- auf Grundlage der Interessen **beider** Verhandlungs-Partner

zu einer Einigung zu gelangen.

Doch wie kann **sachgerecht** verhandelt werden,

- wenn mit dem Verhandlungspartner dieses Vorgehen nicht möglich ist oder
- *wenn unehrliche Taktiken,*
- *unlautere Strategien* und
- *persönliche Angriffe die Verhandlung bestimmen?*

Schwierige Verhandlungen sind oft dadurch charakterisiert, dass Sie Themen ansprechen müssen, die mit **unangenehmen Gefühlen wie Unsicherheit oder Verlegenheit verbunden** sind, und daher als „schwierig“ bezeichnet werden.

Wie lässt sich die „Strategie des sachgerechten Verhandelns“ so anwenden, dass sie

- *affektive oder persönliche Fragen*
- *und faktische oder rationale Fragen*

gleichermaßen berücksichtigt?

Wie lassen sich diese Gespräche *stressfreier und produktiver* gestalten, obwohl es um *schwierige Themen* geht, die *stark mit Emotionen* aufgeladen sind?

***Format: individuelle Vorgespräche per Telefon, 2 Tage Seminar, ggf. 1 Tag Follow-Up**



DIFFICULT NEGOTIATION

ZIELE

- **Von der Konfrontation zur Kooperation gelangen**
- **Die Barrieren verstehen lernen, die einer gemeinsamen Lösung des Problem im Wege stehen**
- **Die 5 Etappen der Verhandlungsführung für schwierige Fälle trainieren**
- **Unlautere Taktiken identifizieren und neutralisieren**
- **Vorbereitung auf schwierige Verhandlungen**
- **Die Verhandlungs-Fälle der Teilnehmer**

**Voraussetzung für die Teilnahme ist die Teilnahme am Basis-Seminar
„Sachgerecht und effizient verhandeln“**



INHALTE

- **In diesem Seminar lernen Sie harte Verhandler zu entwaffnen**
- **die Spielregeln festzulegen und zu ändern**
- **Blockaden in schwierigen Situationen zu überwinden**
- **den vorzeitigen Abbruch der Verhandlung zu vermeiden**
- **sich strukturiert auf Verhandlungen vorzubereiten, auch unter großem Zeitdruck**
- **persönliche Angriffe und Drohungen zu neutralisieren**
- **mit Personen zu verhandeln, die deutlich mehr Macht haben, als Sie selbst**
- **die eigene Macht in der Verhandlung einzusetzen**
- **den Gegner zum Partner zu machen**
- **die eigenen starken Gefühle auszudrücken, ohne die Beziehung zu zerstören**
- **mit aggressiven und ausfallenden Personen umzugehen, deren Strategie auf Verweigerung basiert**
- **schwierige und unerfreuliche Entscheidungen effizient zu vermitteln**
- **verbale und non-verbale Kommunikations-Barrieren zu überwinden**
- **den Unterschied zwischen empathischem Zuhören und Zustimmung zu erkennen**



Zielgruppe

Mitarbeiter mit einer breiten und tiefen operativen Verhandlungs-Erfahrung, die in sehr herausfordernden Situationen ihre „Verhandlungs-Skills“ praxis-nah trainieren möchten und hierbei die individuellen Merkmale Ihres Verhandlungs-Stils erkennen und zielgerecht einsetzen wollen.

Voraussetzung ist die Teilnahme am Basis-Seminar „Sachgerecht und Effizient Verhandeln“

Min. 6, max. 8 Teilnehmer pro Training

Zeitraahmen

individuelle Vorgespräche per Telefon (Erfahrungen, Erwartungen, eigene Fälle für das Training), 2 Tage Seminar (hochgradig interaktiv, Rollenspiele, eigene Fälle, Feedbacks),

Ggf. 1 Tag Follow-Up (Check der Umsetzung, eigene Fälle, ggf. individuelles Verhandlungs-Coaching, ca. 2-3 Monate nach dem Training)

Sprache

Deutsch, Englisch, Französisch

Investition

Tages-Honorar EURO 3.500 - 4.200 (+ MwSt.), abhängig von der Zahl der Teilnehmer, der Komplexität der eigenen Fälle, der Zeit für individuelles Verhandlungs-Coaching, der Inhalte des Rahmenvertrages mit dem Auftraggeber, etc.

Anbieter

Dr. Thomas Oehler, Genius Coaching & Training GmbH, www.genius-coaching-training.com

Organisation

Genius Coaching & Training GmbH

Copyright: Dr.Thomas Oehler, Genius Coaching & Training GmbH, Alle Rechte vorbehalten.

Genius Coaching & Training GmbH

Gustavstraße 5
D - 45219 Essen-Kettwig
Deutschland

Phone: +49(0)2054 - 9387784
Fax: +49(0)2054 - 9387785
Cell: +49(0)172 - 5991280
E-mail: info@genius-coaching-training.com
Internet: www.genius-coaching-training.com
HRB: 29602 | USt-IdNr.: DE 321423317

Geschäftsführer:
Dr. Thomas Oehler
Bankverbindung:
Deutsche Bank Düsseldorf
IBAN: DE18 3007 0024 0456 8804 00
BIC: DEUTDE33