



SACHGERECHT UND EFFIZIENT VERHANDELN

WORUM ES GEHT IN DEM 2-TÄGIGEN SEMINAR*:

„Verhandlungen erfolgreich führen“

Ziele des Seminars

- ▶ Die Hauptprinzipien und Konzepte eines breiten Spektrums von Verhandlungen kennen lernen und bearbeiten
- ▶ Ihren eigenen Verhandlungsstil besser kennen lernen
- ▶ Der Erwerb von Ideen, Werkzeugen und Fähigkeiten, die sie in ihrer Arbeit unterstützen

Wie?

- ▶ Wir bieten Ihnen einen Rahmen für Überlegungen zu Verhandlungen
- ▶ Sie wissen besser Bescheid über die Prinzipien und Methoden, die sie bisher anwenden
- ▶ Wir vergleichen diese Prinzipien mit der von dem „Harvard Negotiation Project“ entwickelten Vorgehensweise (beschrieben in dem Buch „Das Harvard Konzept –Sachgerecht verhandeln“ von Fisher, Patton und Ury)
- ▶ Durch Identifizieren und Anwenden einer breiten Palette von Prinzipien und erprobten Methoden in unterschiedlichen Verhandlungssituationen
- ▶ Durch die Vorbereitung und genaue Planung von Verhandlungen zu einem spezifischen Problem

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

**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: DEUTDE33HAN



Inhalte

1. Verhandlungen vorbereiten
2. Eine Strategie für wichtige Verhandlungen entwickeln - Strategie und Taktik trennen
3. Ein förderliches Verhandlungsklima schaffen – Person und Sache trennen
4. Konzentration auf Ihre Interessen und auf die Ihres Verhandlungspartners
5. Den eigenen Verhandlungsstil diagnostizieren – wo liegen Stärken und Schwächen?
6. Kreative Lösungen finden, die für beide Parteien gewinnbringend sind
7. Den Umgang mit den eigenen Gefühlen innerhalb der Verhandlung verbessern - behandeln emotionaler Fragen
8. Vermeiden, Opfer gängiger Verhandlungstaktiken zu werden – Entschärfen von Drohungen und Manipulationen
9. Finden und bewerten von Möglichkeiten für den Fall, dass die Verhandlung scheitert
10. Ein Verhandlungsergebnis erzielen, das für beide Seite Gewinn bringt



Zielgruppe

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

Min. 6, max. 10 Teilnehmer pro Training

Zeitrahmen

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