

Zielstrebig und konstruktiv verhandeln

Seminar
K 10

Jeder Verhandlung liegt eine Konfliktsituation zu Grunde: Die Verhandlungspartner verfolgen unterschiedliche Absichten, die zunächst unvereinbar erscheinen. Indem sie miteinander sprechen versuchen sie, dennoch zu einer Übereinkunft zu kommen.

Nicht selten wird dabei der andere durch unlautere Manipulation oder schlichte Machtausübung zum Einlenken gebracht. Vereinbarungen, die auf diese Weise erzielt werden, führen jedoch nur zu vordergründigen und kurzlebigen Erfolgen.

Will man hingegen ein tragfähiges, auf längerfristige Zusammenarbeit angelegtes Ergebnis erzielen, muss die Verhandlung jedem Beteiligten einen akzeptablen Nutzen bieten. Dabei muss dieser Nutzen keinesfalls immer materieller, sondern kann durchaus auch emotionaler Natur sein. Es ist die hohe Kunst des Verhandeln, trotz kontroverser Interessen zu konstruktiven Vereinbarungen zu gelangen.

Seminarziel Den Teilnehmern werden die Grundstrukturen typischer Verhandlungssituationen und deren psychologische Aspekte vertraut gemacht. Sie erlernen Gesprächstechniken, die ihnen helfen, ihre eigenen Ziele konsequent zu verfolgen ohne dabei die Bedürfnisse ihrer Verhandlungspartner zu missachten und dadurch Vereinbarungen zu erzielen, die beide Seiten akzeptieren und bereit sind, sich für sie einzusetzen.

Inhalte

- Ausgangssituation von Verhandlungen
- Persönliche Vorbereitung: Zielsetzung und Strategie
- „Harter“ oder „weicher“ Verhandlungsstil?
- Die Win-Win-Strategie als pragmatischer Ansatz
- Kleine Geschenke, die nichts kosten
- Die unterschiedlichen Argumentationsebenen
- Behandeln von Einwänden und Vorbehalten
- Umgang mit schwierigen Verhandlungspartnern
- Partnerschaftliches Gesprächsverhalten
- Die Macht der Worte, Umgang mit der Sprache
- Phasenkonzept für die Verhandlungsleitung bzw. -moderation
- Ergebnisprotokoll und Verhandlungsnachbereitung

Methodik Die Lehrinhalte werden im Vortrag, in Diskussionen sowie in Gruppenarbeiten vermittelt. In videogestützten Rollenspielen werden die Gesprächs- und Verhandlungstechniken geübt. Die Teilnehmer erhalten schriftliches Begleitmaterial sowie Literaturhinweise.

Teilnehmer Personen, die Verhandlungen jeglicher Art zu führen oder zu leiten haben. Maximal 12 Teilnehmer/innen.