

Das Harvard Konzept: Sachorientiert Verhandeln

NUTZEN

In diesem Seminar lernen Sie die Methode des sachorientierten Verhandeln, die Ihnen hilft, auch in schwierigen Verhandlungen mit sehr starken Gesprächspartnern konsequent Ihre Ziele durchzusetzen.

INHALTE

Das Problem mit dem Feilschen

- Warum Positionsgerangel unkluge Entscheidungen provoziert
- Warum Sie verlieren, selbst wenn Sie die Verhandlung gewinnen

Vorbereitung von sachorientierten Verhandlungen

- Eigene Ziele definieren & Fehler bei der Zielformulierung vermeiden
- Ziele und Interessen des Verhandlungspartners berücksichtigen
- Wie Sie überzeugende Argumentationsstrategien aufbauen
- Einsatz von Zahlen, Daten und Fakten zur Untermauerung der Argumentationsstrategie und Entkräftung von Gegenargumenten
- Arten von Verhandlungspartnern und wie man mit ihnen umgeht

Die Methode des sachorientierten Verhandeln

- Menschen und Probleme getrennt voneinander behandeln
- Auf Interessen konzentrieren und nicht um Positionen streiten
- Die eigene Körpersprache wahrnehmen und gezielt einsetzen
- Die Körpersprache des Gesprächspartners wahrnehmen und richtig darauf reagieren
- Emotionen erkennen, artikulieren und akzeptieren
- Wirkungsvolle Fragetechniken und aktives Zuhören
- Unterstützung der eigenen Argumentation durch überzeugende Visualisierungstechniken

Wenn man an die Grenzen stößt

- Wie man mit Widerständen des Verhandlungspartners umgeht
- Was Sie tun müssen, wenn der Verhandlungspartner stärker ist
- Was tun, wenn der Verhandlungspartner unfair wird
- Kommunikative Mittel und Methoden zur Deeskalation

DAUER

2 Tage (Seminar Nr. VF03-DE)

ZIELGRUPPE

Einkäufer, Einkaufsleiter, Vertriebsmitarbeiter

METHODIK

Fachvortrag, Fallbeispiele, Gruppenarbeiten und Rollenspiele

VORAUSSETZUNGEN

Kenntnisse der Verhandlungsführung