Die erfolgreiche Verhandlung

Professionell verhandeln: sicher und konstruktiv

Zielgruppe

Mitarbeitende und Führungskräfte aus Einkauf und Vertrieb

Essenz

Auch die erfahrensten Ein- und Verkäufer stehen oft vor der Frage, ob nicht doch „mehr drin“ gewesen wäre. Manche denken auch, sie hätten ihre „Spielräume“ noch besser nutzen können. Aber um den eigenen Verhandlungserfolg zu optimieren geht es tatsächlich nicht um neue Tricks, Strategien und Taktiken.
In diesem Seminar erfahren Sie vielmehr, welche Möglichkeiten sich Ihnen eröffnen, wenn Sie gestaltend in der Verhandlung auftreten. Dazu dient Ihnen der sichere Umgang mit einer lösungsorientierten Gesprächsführung. Sie erlernen, Ihr Gegenüber genau einzuschätzen, damit Sie nutzenorientiert und zielsicher argumentieren können. Aber Sie reflektieren und trainieren auch sich selbst, Ihren Verhandlungsstil sowie Ihre besonderen Stärken in der Kommunikation. So erleben Sie, wie Sie auch mit schwierigen Gesprächspartnern souverän umgehen. Sie schärfen Ihre Wahrnehmung, gehen genau auf die Wünsche, Interessen und Ziele Ihrer Partner ein und nutzen so die vorhandenen Verhandlungsspielräume optimal.

Methodik

Vortrag und Diskussion, Einzel-, Partner- und Gruppenübungen, Gesprächssimulation, Fallarbeit.

Inhalt

Ziele in Verhandlungen

- Welche Ziele gibt es in Verhandlungen?
- „Verhandlungsmasse“
- Von „Muss-Kann“ und „Min-Max“

Verhandlungspsychologie

- Wahrnehmung, Interpretation und Reaktion
- Wirkung erzielen
- Reaktionsmuster unter Stress

Gesprächsführung

- Was brauche ich an Kommunikation in der Verhandlung?
- Umgang mit Verallgemeinerungen, Killerphrasen und Vorwürfen
- Durchführung von Verhandlungsgesprächen

Verhandlungsstrategie

- Argumentation
- Chancen und Grenzen des Harvard-Konzepts
- Vom „Harten Verhandeln“
- Umgang mit Tricks und Spielchen