Erfolgreich verhandeln

Wer verhandeln kann, ist klar im Vorteil: Mit einer guten Verhandlungsführung lassen sich immer Wege finden, um Differenzen zwischen Menschen, Geschäftspartnern, Vorgesetzten und Mitarbeitenden zu begleichen. Erfolgreiches Verhandeln ist wechselseitige Kommunikation mit dem Ziel, eine Übereinkunft zu erreichen, wenn man mit der anderen Seite sowohl gemeinsame als auch gegensätzliche Interessen hat.

In diesem Seminar geht es darum, die Grundlagen von Verhandlungssituationen zu reflektieren, die Voraussetzungen für den Erfolg von Verhandlungen zu bestimmen und daran zu arbeiten, wie Sie Ihre Verhandlungsfähigkeiten in konkreten Arbeitssituationen gezielt umsetzen und ausbauen können.

ZIELGRUPPE

Fach- und Führungskräfte, die effektiv, gezielt und erfolgreich und verhandeln möchten

METHODEN

Lerndialoge, Einzel- und Gruppenarbeit, kurze theoretische Inputs, Interaktionsübungen, Praxistipps

INHALTE

- Was bedeutet verhandeln?
- Das Harvard-Verhandlungskonzept
- Unterscheiden von Sache und Person, von Position und Motiv
- Grundbedürfnisse und Grundinteressen
- Ziele, Kriterien und Interessen in Verhandlungen
- Strategie und Taktik in Verhandlungen
- Gesprächsführungstechniken
- Wenn die anderen nicht mitspielen
- Übungen anhand eigener Verhandlungssituationen

IHR DOZENT

Bernhard Kiesel ist Diplom-Psychologe, Soziologe M.A., Psychologischer Psychotherapeut und Systemischer Supervisor. Er ist schwerpunktmäßig in der Entwicklung von Persönlichkeit, Personal und Organisation tätig.

AUF EINEN BLICK

08./09.11.2021 | # 41149F

9:15 Uhr – 16:45 Uhr

Haus der Akademien, Freiburg

446,00 €

0761 38673-0

anmeldung@vwa-freiburg.de