



VERHANDLUNGSTECHNIKEN

Training

Coaching

Workshop

Mediation

 4 Stunden
bis 1 Tag

 6 bis 15
Personen



KURZ GESAGT

Feilschen bis zum Äußersten, Manipulieren, den anderen „über den Tisch ziehen“ – dies sind herkömmliche Vorstellungen von starken Verhandlungstechniken. Doch nachhaltig sind so verhandelte Lösungen selten und sorgen nicht für langfristige, gesunde (Geschäfts-) Beziehungen.



ZIEL & NUTZEN

Wie schaffe ich es stattdessen, faire Ergebnisse zu erzielen, die beide Seiten mit einem guten Gefühl nach Hause gehen lassen? Wie kann ich eine echte Verbindung zu meinen Gesprächspartner*innen aufbauen und Transparenz für die jeweiligen Interessen schaffen? Welchen Verhandlungsstil pflege ich und wie erkenne ich den meines Gegenübers? Diesen und anderen Fragen gehen wir in diesem Training auf den Grund.



INHALTE

- The Power of Listening
- Testen des eigenen Verhandlungsstils
- Harvard-Konzept
- The Six-Powers
- Distributive Vs. Integrative Lösungen
- Verhandlungsrollenspiele