



Tragfähige Vereinbarungen erreichen – Win-Win

Strategien und Regeln für erfolgreiche Verhandlungen

Ihre Situation

Verhandlungen gehören zu den anspruchsvollsten Aufgaben des Berufsalltags. Oft ist der Grat zwischen Scheitern und Erfolg sehr schmal und hängt entscheidend vom persönlichen und professionellen Auftreten ab. Sei es bei der Verhandlung um eine neue Stelle für Ihre Abteilung, sei es in Verhandlungen mit LieferantInnen und KundInnen um Preise und Gewinnmargen. Unzureichende Vorbereitung, falsche Formulierungen, unklare Absprachen und Vereinbarungen können schnell in schwierige Situationen führen, die Ihr Unternehmen bares Geld kosten und Ihre berufliche Position schwächen. Umso entscheidender ist es, mehr Zeit in die Vorbereitung und die Kultivierung eines erfolgsorientierten Verhandlungsstils zu investieren. Das Coverdale_class-Training „Tragfähige Vereinbarungen erreichen – Win-Win. Strategien und Regeln für erfolgreiche Verhandlungen“ ermöglicht es Ihnen, Ihren eigenen Verhandlungsstil zu hinterfragen. Sie lernen dabei grundlegende Methoden und systematische Vorgehensweisen kennen. Das Training ist darauf ausgerichtet, in Verhandlungen für beide Seiten eine Win-Win-Situation herbeizuführen. Denn Ihnen ist eine vertrauensvolle und dauerhafte Beziehung zu Ihren VerhandlungspartnerInnen wichtiger, als ein kurzfristiger Sieg.

Folgende Inhalte werden vermittelt ...

- › Eine Verhandlung zielgerichtet vorbereiten
- › Anhand einer Struktur Verhandlungen bewusst führen
- › Persönliche und sachliche Aspekte trennen und ein positives Verhandlungsklima entwickeln
- › Eigene Interessen und die der VerhandlungspartnerInnen erkunden und berücksichtigen
- › Gemeinsam mit Ihren VerhandlungspartnerInnen Lösungsoptionen erarbeiten
- › Ergebnisse erreichen, bei denen beide Seiten gewinnen können
- › Mit auftretenden Konflikten konstruktiv umgehen und Optionen für den Fall der Nicht-Einigung vorbereiten

Informationen

Es werden pro BeraterIn/TrainerIn bis zu 10 TeilnehmerInnen aufgenommen.
Max. Gruppengröße: 16.
Sie erhalten persönliches Feedback. Eigene Fälle der TeilnehmerInnen können mit eingebracht werden. Als Grundlage dient das Buch „Das Harvard-Konzept“ von Roger Fisher, William Ury und Bruce Patton, Campus Verlag 2004.
Das Training beginnt am ersten Tag um 09:00 Uhr und endet am dritten Tag um 16:00 Uhr.