

# VERHANDELN – TRAGFÄHIGE VEREINBARUNGEN ERZIELEN

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.



## FAKTEN

-  **SPRACHE**  
Deutsch  
Englisch
-  **VERFÜGBAR**  
Präsenztraining  
Online Training  
Blended Learning
-  **VORAUSSETZUNGEN**  
Keine
-  **BUCHBAR**  
Inhouse
-  **KONTAKT**  
+43 1 533 44 77  
[office@coverdale.at](mailto:office@coverdale.at)  
[www.coverdale.at](http://www.coverdale.at)
-  **FACTSHEET ONLINE**

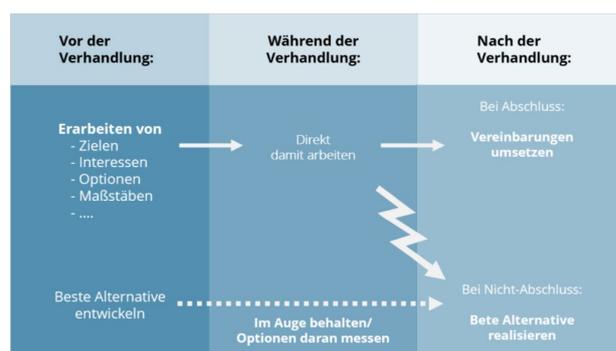


## TRAININGSINHALTE

Unzureichende Vorbereitung, falsche Formulierungen oder unklare Absprachen können schnell zu schwierigen Situationen führen, die bares Geld kosten und die eigene berufliche Position schwächen. Umso entscheidender ist es, mehr Zeit in die Vorbereitung und die Kultivierung eines erfolgsorientierten Verhandlungsstils zu investieren.

In diesem Training lernen Sie die verschiedenen Formen des Verhandeln kennen. Sie experimentieren mit Verhandlungsfällen und lernen, wie man Verhandlungen für beide Seiten zu einer Win-Win-Situation führt. Wir zeigen Ihnen, wie man Verhandlungen konsequent vorbereitet und diese mithilfe der vier Harvard Prinzipien strukturiert durchführt, mit dem Ziel, kooperativ zu tragfähigen Vereinbarungen zu kommen.

## BATNA – DER PLAN B



Die Beste Alternative zur Verhandlungsübereinkunft beschreibt das, was ich habe oder tue, wenn die Verhandlung scheitert. Habe ich mehrere Alternativen, beschreibt die BATNA die beste dieser Möglichkeiten. Die Abkürzung, die dafür oft verwendet wird, ist der Plan B.

## INHALTE IM ÜBERBLICK

### GRUNDLAGEN

- Grundlagen
- Konsens oder Kompromiss
- Fallarbeit

### POSITIONELLES VERHANDELN

- „Feilschen, aber richtig“
- Wann macht positionelles Verhandeln Sinn, und worauf muss ich achten?

### STRUKTURIERT VORGEHEN

- Eine systematische Vorgehensweise

### INTERESSENBASIERTES VERHANDELN

- Das Harvard Konzept
- Die Beste Alternative zur Verhandlungsübereinkunft – Plan B
- Beispiel – Gehaltsverhandlung
- Systematisches Vorgehen in der Verhandlung
- Verhandlungsarena

### VERHANDLUNGSSTRATEGIEN UND -TAKTIKEN

- Verhandlungsstrategien
- Emotionen und wie man Patt-Situationen auflöst
- Verhandlungstricks
- Analyse eines eigenen Falls