



Verhandlungskompetenz.

So führen Sie Verhandlungen sicher zum Erfolg

Verhandeln ist eine wesentliche Kernkompetenz. Eine Verhandlung ist ein zwischenmenschlicher Entscheidungsprozess, der notwendig wird, wann immer wir unsere Ziele nicht allein erreichen können. Jeder Mensch verhandelt also täglich. Das gilt für jede Besprechung ebenso wie für Projekt- und Arbeitsgruppen. Geschickte Verhandlungstechniken sowie ein kühler Kopf gehören zum Handwerkszeug. Dieses Seminar vermittelt die notwendigen Kompetenzen für Verhandlungen.

Beschreibung

Eine Verhandlung ist ein zwischenmenschlicher Entscheidungsprozess, der notwendig wird, wann immer wir unsere Ziele nicht allein erreichen können.

Verhandlungen sind somit Aussprachen zwischen mindestens zwei Parteien mit unterschiedlichen Zielen, Interessen, Absichten, oder Meinungen. Verhandlungen werden geführt, um zu einem für alle Seiten verbindlichen Ergebnis, zu einem gemeinsamen Entschluss, zu einer Angleichung der Interessen zu kommen. Dabei will jede der Parteien möglichst viel von den jeweils eigenen Interessen durchsetzen. Daher sind Konflikte in jeder Verhandlung vorprogrammiert.

Um Verhandlungen zum Erfolg zu führen, bedarf es einer strategischen Vorbereitung. Eine konstruktive und wertschätzende Atmosphäre gehört ebenso dazu wie eine kritische Reflexion des eigenen Kommunikationsstils. Denn oft liegt es an Kleinigkeiten, wenn Verhandlungen scheitern. Mit bewährten Gesprächstechniken lernen Sie, Verhandlungen effektiver zu führen. Gerade auch in schwierigen Verhandlungen ist es wichtig, das eigene Kommunikationsverhalten zu überprüfen und störende Kommunikationsmuster und vor allem störende Emotionen abzulegen. So führen Sie Verhandlungen sicher zum Erfolg und schaffen klassische Win-Win-Situationen.

Unser Verhandlungstraining bietet Ihnen hierfür eine solide Basis. Dadurch können Sie Ihre Ziele aktiv, kooperativ und strukturiert erreichen. Lernen Sie die richtige Balance von Sachlichkeit und Beziehung, aktivem Zuhören und Durchsetzungskraft. Gefragt sind ebenso eine klare Strategie und die Fähigkeit zur Konfrontation und Einigung.

Zielgruppen (m/w/d)

- Führungskräfte, Fachleute und Mitarbeiter aus Wirtschaft, Wissenschaft, Politik und Verwaltung, Verbänden und Vereinen
- Change- und Projektverantwortliche
- Betriebs- und Personalräte, Gewerkschaftler
- Personen, die Ihre Verhandlungskompetenzen ausbauen wollen und auch in schwierige Situationen zu einem guten Ergebnis kommen möchten

Ziele und Nutzen

- Sie erlernen Strategien und Taktiken des professionellen Verhandeln und erzielen so in Zukunft bessere Verhandlungsergebnisse
- Sie schärfen Ihre Verhandlungskompetenzen und kommen leichter an Ihr Ziel
- Sie gewinnen in Verhandlungssituationen an Souveränität, Überzeugungskraft und Durchsetzungsvermögen
- Auch in schwierigen, konfliktbeladenen Verhandlungen behalten Sie einen kühlen Kopf, agieren sachlich und lösungsorientiert
- In intensiver Arbeitsatmosphäre haben Sie die Möglichkeit, sich zielgerichtet und effektiv auf Ihre nächste reale Verhandlungssituation vorzubereiten

Nach dem Seminar sind Sie in der Lage, effektiver an Verhandlungen teilzunehmen oder Verhandlungen zu leiten. So kommen Sie zielsicher und strukturiert zu klaren Ergebnissen.

Seminarinhalte 2 Tage

1. Verhandlungstheorie und Verhandlungsmodelle

- Grundverständnis des Verhandeln
- Begriffe aus der Verhandlungsforschung fördern das Verständnis in Verhandlungen
- Unterschiedliche Verhandlungsrituale
- Typische Verhandlungsfehler und wie man diese vermeidet

2. Strategische Vorbereitung. Der Schlüssel zum Erfolg

- Zeit investieren, um bessere Erfolge zu erzielen
- Eine starke Verhandlungsposition schaffen
- Eigene Prioritäten erkennen - über die Gegenseite nachdenken
- Klare Ziele, Strategien und Taktiken festlegen

3. Phasen in Verhandlungen

- Gekonnte Strategien für den Anfang
- Systematisch die Gesprächsziele erarbeiten und fixieren
- Förderung von Kooperation und Kompromissfähigkeit
- Erkennen von Interessen und gemeinsamen Werten
- Lösungsalternativen eingrenzen. Blick zurück nach vorne. Ergebnisse dokumentieren
- Die Nachbereitung. Transfer und Kontrolle
- Auch aus möglichen Niederlagen lernen

4. Das Harvard-Konzept. Sachgerecht erfolgreich verhandeln

- Konflikte und Sackgassen erkennen
- Emotionale Eskalation vermeiden
- Wenn die Fronten sich verhärten. Methoden der Durchbruchverhandlung
- Strategien bei schwierigen Verhandlungen

5. Psychologie von Verhandlungen

- Die Rolle des Verhandelnden und seine Kompetenzen
- Persönliche Verhandlungsmuster wahrnehmen, Stärken und Potenziale in Verhandlungen erkennen
- Menschen und Motive erkennen
- Vorteil-Nutzen-Kette systematisch erarbeiten und gemeinsame Lösungsmöglichkeiten erarbeiten

6. Verhandlungswerkzeuge

- Mit Diplomatie zum Ziel. Langfristig denken und Kompromissbereitschaft ausloten
- Intelligente Gesprächsstrategie in Verhandlungen
- Aktives und analytisches Zuhören
- Überzeugungsstrategien mit einfachen Kniffen
- Mit dem Fragetrichter Entscheidungen herbeiführen

7. Durchsetzungsstärke

- Abwehrtaktiken bei unfairen Angriffen, Gegenpositionen und Widerständen
- Überzeugend die eigene Position vertreten und den Verhandlungsdurchbruch schaffen
- Gelassen mit schwierigen Verhandlungspartnern umgehen
- Strategien und Taktiken versierter Verhandler. Wichtige Faktoren für souveränes Verhandeln

8. Verhandlungen auf Distanz

- Chancen und Risiken bei virtuellen Verhandlungen
- Unterschiede der konventionellen und virtuellen Verhandlungen
- Online-Verhandlungen konzipieren: Methoden und Verhandlungsphasen
- Ankereffekte virtuelle richtig einsetzen

Auffrischungs- und Vertiefungsseminare „Study & Train“

Unsere Seminare sind nach dem System „Study & Train“ aufgebaut. In den Basisseminaren lernen Sie alle wichtigen Grundlagen zu einem Thema kennen. In einem ergänzenden Einzeltraining oder einem Seminar in kleinen Gruppen (2-6 Personen) können Sie die Inhalte mit individuellen Themen vor allem praktisch vertiefen, natürlich auch online. Gerne entwickeln wir mit Ihnen ein passendes Konzept.

Ergänzende Seminare

- Frage- und Interventionstechniken in Verhandlungen
- Smalltalk bei Verhandlungen richtig einsetzen
- Auftritt und Wirkung. Nonverbale Kommunikation in Verhandlungen
- Argumente und Gegenargumente. Argumentations- und Überzeugungsstrategien in Verhandlungen
- Abschluss- und Entscheidungskompetenz. So kommen Sie zu guten Ergebnissen
- Konfliktkompetenz in Verhandlungen. Deeskalations- und Lösungsstrategien
- Entscheidungs- und Verhandlungskompetenz im komplexen Change- und Projektmanagement
- Online Verhandlungen. Erfolge bei virtueller Zusammenarbeit



Erfolgreiche Bausteine und Kompetenzen für Verhandlungen

So widersprüchlich Menschen sind, so vielfältig sind ihre Ansichten, Meinungen und Erwartungen. Trotzdem leben wir einigermaßen friedlich zusammen. Wie kann das funktionieren? Die Lösung ist ganz einfach: Wir besitzen die Fähigkeit zu verhandeln.

Verhandeln bedeutet ursprünglich „vor-handeln“. In diesem Sinn ist eine Verhandlung eine Tätigkeit, die über den Zeitraum des Verhandels hinausweist. Sie geht der eigentlichen Handlung voraus.

Mit jeder Verhandlung ist ein Ziel verbunden. Eine Verhandlung kann nur als effektiv bezeichnet werden, wenn das Ziel der Verhandlung erreicht werden konnte. Dabei ist es nicht sinnvoll, Ziele von Verhandlungen statisch zu definieren. Eine Verhandlung gilt auch noch als erfolgreich oder effektiv, wenn das Ziel mit geringen Abweichungen erreicht wurde. Festgelegt werden sollten die Minimalanforderungen an das Verhandlungsziel.

Um beispielsweise eine langfristige Geschäftsbeziehung aufrechtzuerhalten, ist Vertrauen notwendig, das nur dann aufgebaut werden kann, wenn auf die Qualität der Geschäftsbeziehung geachtet wird. Zum Ausdruck kommt das auch in der Umsetzungsphase nach Verhandlungen. Nur wenn beide Partner mit dem Verhandlungsergebnis zufrieden sind und sich fair behandelt fühlen, werden die Verhandlungsergebnisse so wie vereinbart umgesetzt werden.

Die drei Kompetenzen für erfolgreiche Verhandlungen

Eine Verhandlung ist ein Kommunikationsprozess mit dem Ziel der Einigung über zukünftiges Handeln. Mindestens zwei Parteien beteiligen sich an diesem Prozess, um mit einer Absprache ihre Interessen zu verwirklichen.

Da sich die Ziele der Verhandlungspartner widersprechen können, aber die vereinbarten Maßnahmen erst wirksam werden, wenn alle beteiligten Parteien zustimmen. Sie sind somit aufeinander angewiesen.

Dafür braucht es vor allem kommunikatives Geschick der Verhandelnden sowie ein Verständnis der Beziehungs- und der Inhaltsebene in Verhandlungen. Beide Ebenen sind bei der Umsetzung des Ziels wichtig und damit bei der Verhandlungsführung zu berücksichtigen.

Zusammengefasst sind drei verschiedene Arten der Kompetenz für erfolgreiche Verhandlungen erforderlich: fachlich-strukturelle Kompetenz, soziokulturelle Kompetenz und kommunikative Kompetenz.

Ergänzungen

Methoden

- Methodenmix aus theoretischer Einführung, praktischen Übungen, handwerklichen Tipps und Feedback
- Interaktive Einzel- und Gruppenarbeit
- Praktische Plan- und Rollenspiele mit Erfahrungsaustausch, Analyse, Diskussion und Feedback
- Transferhilfen für die Praxis

Das Seminar lebt von der Bereitschaft der Teilnehmer, sich selbst einzubringen und verschiedene Techniken auszuprobieren.

Was unsere Seminare und Trainings auszeichnet

- Wissenschaft trifft auf über 30 Jahre Erfahrungen
- Konkrete Praxis ist unsere Stärke
- Übungen unterstützen den Transfer in die Praxis
- Die Seminare sind intensive Arbeitstreffen und finden in kleinen Arbeitsgruppen mit max. 12 Teilnehmer statt.

Termine

Die aktuellen Termine finden Sie auf unserer Internetseite

Rabatte

Wenn Sie sich gleichzeitig für mindestens 2 Seminare anmelden, oder wenn sich mindestens 2 Personen gleichzeitig anmelden erhalten Sie pro Seminar bzw. Person 5% Rabatt.

Keinen passenden Termin gefunden - Seminare auf Anfrage

Bestellen Sie unseren Newsletter über die Internetseite. Vermerken Sie im Feld Nachricht, dass Sie sich speziell für dieses Seminar interessieren. Oft ergeben sich auf Anfrage weitere Seminare. Sie werden dann gezielt zu diesen Seminaren eingeladen.

Sie haben einen Wunschtermin für ein Seminar. Bei mindestens zwei Anmeldungen können Sie mit uns einen zusätzlichen Termin vereinbaren. Wir schreiben dieses Seminar ergänzend an unsere Kunden aus.

Einzeltraining, Seminar in kleinen Gruppen oder Inhouse-Seminare

Nutzen Sie die Möglichkeit, auf Sie zugeschnitten Seminarinhalte in einem Einzeltraining oder in einer Kleingruppe (2-6 Personen) oder als Inhouse-Seminar zu vertiefen. Unser modulares Konzept ermöglicht eine individuelle Auswahl der Themen. Gerne entwickeln wir mit Ihnen ein passendes Angebot.

Angebote für Organisationen

Organisationen bieten wir die Möglichkeit, dass sich die Mitarbeiter für einzelne Seminare bei uns direkt anmelden können. Das vereinfacht die Anmeldungen und bringt auch Vorteile für die Organisationen. Nähere Informationen senden wir Ihnen gerne zu. Senden Sie uns einfach eine kurze Email.

Über uns

Odem in Stuttgart bietet Ihnen seit 1994 kompetente Seminare und Einzeltrainings zu den Themen „Stimmbildung und Körpersprache“, „Rhetorik und Kommunikation“, „Konfliktmanagement und Mediation“, Change- und Projektmanagement sowie „Führung, Coaching und Karriere“. Wenn Sie wirkungsvoller kommunizieren möchten, sind Sie bei uns genau richtig.

Schwerpunkt Kommunikation

Organisationstheoretisch betrachtet, bedingt Kommunikation eine Organisation. So betrachtet sind Organisationen offene, soziale Systeme, deren Mitglieder in einer funktionalen, zweckorientierten Ordnung regelbasiert interagieren und sich in einem ständigen Austausch mit der Organisationsumwelt befinden.

Gesprächs- und Kooperationsfähigkeiten, Rede- und Präsentationskompetenz, Teamfähigkeit, Einfühlungsvermögen – die Liste der Anforderungen an Mitarbeiter ist lang. Die Erwartungen an die Kompetenzen haben sich deutlich verändert. Oft tritt das notwendige Fachwissen in den Hintergrund, wenn es um Anforderungsprofile geht.

Eine belastbare Gesprächskultur rechnet sich betriebswirtschaftlich für jede Organisation, denn Organisationen brauchen kommunikative Koordinations- und Entscheidungsfindungsmechanismen.

Notwendig dazu ist eine interne Kommunikation, die das regelgerechte Verhalten der Mitarbeitenden unterstützt, indem sie bezugsgruppenspezifisch die Relevanz dieser Regeln kommuniziert.

Durch die Konzentration auf den Personalentwicklungsaspekt wird die Qualifikation der Mitarbeiter langfristig steigen. Werden Mitarbeiter in Besprechungen gehört, erhöht sich die Mitarbeiterzufriedenheit. Weitere Potenziale werden sichtbar. Somit eignet sich das Kommunikationsmanagement auch zur Entwicklung von Führungs- und Spezialistennachwuchs. Zudem kann die Produktivität durch entsprechende Zielorientierung und Prozessoptimierung gesteigert werden.

Nutzen für Ihre Organisation

- Steigerung der Arbeitsergebnisse und -qualität durch bessere Zusammenarbeit
- Steigerung der Qualifikation der Mitarbeiter
- Steigende Mitarbeiterzufriedenheit
- Steigerung der Führungskultur
- Entdeckung von Innovationspotenzial
- Aufdeckung organisatorischer und personeller Defizite



Johann Scheidner

- Atem-, Stimm-, Sprechpädagoge, Rhetorik- und Kommunikationstrainer
- Körpertherapeut, Certified Rolfer®
- Personal Trainer, Schwerpunkte Kraft- und Cardiofitness
- Mental- und Neurotrainer

Demografieberater - Führungskräfte-Training - Systemischer Coach - Mediator - Redenschreiber.

Schwerpunktthemen sind

- Führung und Kommunikation
- Konfliktmanagement und Mediation, Schwerpunkt Organisations- und Wirtschaftsmediation
- Change-, Projekt- und Prozessmanagement, Schwerpunkt Kommunikation in Veränderungsprozessen
- Kreativitäts- und Innovationsmanagement
- Team-, Kollaborations- und Netzwerkmanagement
- Betriebliches Gesundheitsmanagement, Schwerpunkte „Psychosoziale Gesundheit - gemeinsam stark gegen Stress und Burnout“ sowie „Persönliche und organisationale Resilienz“.

Als langjähriger Vertriebstrainer und Vertriebsdirektor hat er Erfahrungen in der Leitung von Management-Trainings und Coachings

Mitglied in folgenden Verbänden:

- Verband der Redenschreiber deutscher Sprache (VRdS)
- Steinbeis-Mediationsforum für Wirtschaftsmediation e.V.