

## Modul Erfolgreich verhandeln

2 Tage

Wir verhandeln, weil Kooperation leichter und schneller ist. Deshalb ist es für Sie sehr nützlich zu wissen, wie Sie die Kooperationsbereitschaft des Verhandlungspartners fördern, anstatt in verhärtete Fronten zu geraten. Dafür muss es eine Verhandlungsmasse geben – die nicht zwingend 50:50 “geteilt” wird. Allerdings kann es kein Verhandlungsergebnis mit 100:0 geben, denn wer das durchsetzen kann, muss nicht verhandeln. Darum müssen beide Verhandlungspartner einen Erfolg vorweisen können. Andernfalls kann der andere gar nicht anders, als blockieren – was die Verhandlungen faktisch beendet. In diesem Modul können Sie das Verhandeln in bewährten Szenarien trainieren, so dass der anschließende Transfer in Ihre Praxis leichter fällt.

1. Wesen der Verhandlung
2. Erfolgsfaktoren für das Verhandeln
3. Die 6 Prinzipien des Verhandeln nach dem Harvard Konzept
  - A) Prinzip: Beziehungsebene der Verhandlungspartner
  - B) Prinzip: Wahrnehmung
  - C) Prinzip: Interessen / Motive
  - D) Prinzip: Optionen und Alternativen
  - E) Prinzip: Neutrale Kriterien
  - F) Prinzip: Beste Alternative (BATNA)
4. Dynamische Kommunikation
  - I. Konzidiertes Territorium
  - II. ESPAL