

Praxis-Seminar

Die Geheimnisse erfolgreicher Verhandlungsführung. Besser verhandeln in jeder Beziehung

Abstract

Intensivseminar mit dem Ziel, die Techniken, Strategien und Taktiken erfolgreichen Verhandeln zu kennen zu lernen und in der Praxis erfolgreich anzuwenden. Besonders geeignet für Führungskräfte, die ihre Verhandlungs- und Argumentationskompetenz sowie ihre Überzeugungskraft verbessern und ausbauen wollen.

Konzept

Eine Führungskraft steht in ihrem beruflichen Umfeld ständig vor Situationen, in welchen es gilt, die eigene Position zu vertreten und für ihr Unternehmen, ihr Projekt, ihre Strategie oder ihr Team ein optimales Ergebnis zu erzielen. In diesem Zusammenhang kommt dabei der überfachlichen Verhandlungs-, Kommunikations- und Argumentationskompetenz eine entscheidende Bedeutung. Die Relevanz einer effektiven Kommunikation verdeutlichen u. a. die folgenden Zahlen:

- 80 % des Tages kommunizieren wir in irgendeiner Form (beruflich und privat)
- 50 % der Arbeitszeit verbringen einfache Angestellte mit Kommunikation
- 75 % der Arbeitszeit eines Topmanagers ist Kommunikation.

Ineffektive Kommunikation ist hingegen die Ursache für:

- 80 % Informationsverlust
- 70 % betriebliche Fehler und
- 80 % verloren gegangener Geschäfte.

Gesprächs-, Argumentations- und Verhandlungskompetenz ist die Fähigkeit, überzeugend aufzutreten und dem Verhandlungs- bzw. Gesprächspartner – seien es Vorgesetzte, Kollegen, Kunden oder auch externe Stakeholder wie Lieferanten, Politiker oder Investoren – mit einer ausgefeilten Verhandlungstechnik zu begegnen, um die angestrebten Ziele zu erreichen. Die Herausforderung dabei ist stets, eine konstruktive Einigung zu erzielen und die Verhandlung so zu führen, dass das angestrebte Ergebnis über eine einseitige Interessenwahrung der Beteiligten hinausgeht und den größtmöglichen gemeinsamen Nutzen in den Vordergrund stellt. Ohne Kenntnis von ausgesuchten Strategien, einer zielgerichteten Taktik und ohne Gespür, wie Kommunikations- und Verhandlungssituationen erfolgreicher gestaltet werden, können keine Ziele erreicht werden.

In diesem Intensiv-Seminar lernen die Teilnehmenden durch Vermittlung nachweislich erfolgreicher Verhandlungstechniken, Verhandlungen in allen Situationen besser zu verstehen und zu gestalten. Sie erfahren darüber hinaus, wie sie Verhandlungspartner und deren Motive gründlich analysieren,

Gruppenprozesse deuten und für sich nutzen, wie sie in schwierigen Situationen einen kühlen Kopf behalten und Verhandlungspsychologie kompetent umsetzen können. Die Wissensvermittlung am Seminar wird dabei durch den Einbau von realen Beispielen und die Anwendung von praktischen Fällen unterstützt.

Der Aufbau des Seminars entspricht den typischen Phasen einer Verhandlung.

Themenschwerpunkte

Grundlagen: Wie Sie lernen, erfolgreicher zu verhandeln

- Worum geht es beim Verhandeln grundsätzlich?
- Wie kann man den Erfolg einer Verhandlung messen?
- Die größten Fehler, die Sie beim Verhandeln begehen können
- Ihr persönlicher Verhandlungsstil – kompetitives versus kooperatives Verhandeln
- Verhandeln als Prozess verstehen

Vorbereitung: Bereiten Sie die Verhandlung optimal vor

- Ohne Ziele geht es nicht
- Wo steht der andere?
- Der persönliche Stil: Erkennen Sie sich und andere
- Die optimale Atmosphäre schaffen

Einstellung: Gelangen Sie durch Eigenmotivation zur richtigen Einstellung

- Die richtige Einstimmung und Einstellung
- Quellen der Motivation
- Gedanken sind keine Einbahnstraße
- Den Gesprächspartner kennen heißt, ihn zu schätzen

Verhandlungsklima: Schaffen Sie Vertrauen und eine positive Gesprächsbasis durch die richtige Begrüßung

- Der erste Eindruck entscheidet
- Kleider machen Leute
- Der wohltdosierte Händedruck und die richtige Begrüßung

Bedarfsanalyse: Finden Sie die Zielsetzung Ihres Gesprächspartners heraus

- Seien Sie sich der Bedeutung der Körpersprache bewusst
- Wer, wie, was? Wer nicht fragt bleibt dumm
- Motive des Gesprächspartners
- Auch Zuhören ist eine Kunst

Argumentations- und Überzeugungsphase: Argumentieren Sie stets mit Blick auf den Nutzen des Verhandlungspartners

- Seien Sie Problemlöser und bieten Sie individuellen Nutzen
- Achten Sie das Selbstwertgefühl Ihres Verhandlungspartners

- Seien Sie sich der verschiedenen Ebenen der Kommunikation bewusst
- Nutzen Sie die Kraft und Magie der Sprache
- Nutzen Sie die geheime Psychologie der Beeinflussung
- Nutzen Sie Feedback-Techniken, um Verhandlungen zu verbessern
- Helfen Sie Ihrem Verhandlungspartner, sich selbst zu überzeugen

Einwandbehandlung: Wie Sie auf Einwände reagieren und was Sie tun müssen, wenn es schwierig wird

- Sehen Sie jeden Einwand als gemeinsamen Weg zum erfolgreichen Abschluss
- So begegnen Sie Einwänden wirkungsvoll
- Was tun, wenn der Partner unfair wird?

Preisverhandlungen: Besonderheiten im Rahmen von Preisverhandlungen

- Warum es sich lohnt, Preise durchzusetzen
- Nutzenorientiertes Verkaufen und Mehr-Preise durch Mehr-Werte
- Schaffen Sie Alternativen und erstellen Sie eine Konzessionsliste

Abschluss: So kommen Sie zu einem guten Abschluss

- So sichern Sie den Verhandlungserfolg
- Was tun, wenn der Verhandlungspartner noch zögert?
- Von der Verhandlung zur Beziehung

Nachbereitung: Nach der Verhandlung ist vor der Verhandlung

- Analysieren Sie die Zufriedenheit Ihres Verhandlungspartners
- Reflektieren Sie die Verhandlung und dokumentieren Sie die Ergebnisse
- Pflegen und nutzen Sie die Beziehung

Dauer

Kundenabhängig