

Professionell und Erfolgreich Verhandeln

Basierend auf dem Buch:

"Das Harvard Konzept"

von Roger Fisher, William Ury and Bruce Patton

Zielgruppe

Einkäufer und Verkäufer, Berater und Schlüsselpersonen die verantwortlich sind für Verhandlungsgespräche jeglicher Art

Hintergrund

Erfolgreich verhandeln bedeutet fair und bestimmt mit dem Partner zu verhandeln, um eine Lösung zu finden, die für beide Seiten akzeptabel ist.

Es bedeutet ebenso, die Fähigkeit Methoden einzusetzen, um den anderen mit Logik und psychologischem Geschick zu überzeugen. Es geht darum, für sich selbst das beste Ergebnis zu erzielen, ohne dabei den anderen über den Tisch zu ziehen

Zielsetzung

Die Teilnehmer lernen Gespräche sachlich-taktisch zu führen und überflüssige Spannungen zu vermeiden. Damit erarbeiten sie sich die Basis für das Kennen und Anwenden der vielfältigen Möglichkeiten, die in erfolgreichen Verhandlungen benötigt werden.

Inhalte

- Verhandeln - was heißt das eigentlich?
- Die 6 Grundprinzipien des sachbezogenen Verhandelns
- Sach- und Beziehungsprobleme trennen
- Optionen als Entscheidungsmöglichkeiten
- Neutrale Beurteilungskriterien herbeiziehen
- Beste Alternativen haben
- Klare Vereinbarungen treffen
- Ihr persönlicher Verhandlungsstil
- Analyse konkreter Gesprächs- und Verhandlungssituationen
- Die Folgen harter und weicher Verhandlungsführung

Professionell und Erfolgreich Verhandeln

Methoden

- Workshop
- Fallstudien (reale Verhandlungsfälle aus dem Business)
- Rollenspiele

Dauer

- Zwei Tage

Nutzen für die Teilnehmer

- Die TN verhandeln über den Wert und nicht nur über den Preis
- Sie erreichen für beide Seiten Ergebnisse, die den Interessen und Bedürfnissen beider Parteien gerecht werden
- Sie können herausfordernde Situationen im Vorfeld erkennen und schwierige Verhandlungsszenarien positiv bewältigen
- Die TN lernen sich auf die Interessen und nicht auf die Positionen zu konzentrieren
- Sie lernen, wie sie für sich selbst bzw. das Unternehmen die besten Ergebnisse erzielen können

Nutzen für die Firma

- Die Profitabilität wird steigen, indem die Beträge die durch Verhandlungen verloren gehen, reduziert werden
- Sie erreichen eine langfristige Kundenbindung durch bestärkte Geschäftsbeziehungen
- Sie entwickeln Ihre Mitarbeiter so, dass diese professioneller werden und besser Ergebnisse erzielen