

SI-MF-002-2-10 Beidseitige Gewinnsituationen in Verhandlungen generieren

SEMINARBESCHREIBUNG

Das Verhandlungstraining vermittelt Ihnen systematische Methoden für beidseitige Gewinnsituationen statt einseitiger Durchsetzung. Sie entwickeln Verhandlungsstrategien auf Basis des Harvard-Konzepts und führen Verhandlungen kooperativ statt konfrontativ. Verhandlungstechniken wie Interessenanalyse, BATNA-Entwicklung und objektive Bewertungskriterien nutzen Sie zur strukturierten Lösungsfindung. Die professionelle Verhandlungsführung kombiniert strategisches Denken mit psychologischem Geschick für nachhaltige Geschäftsbeziehungen. Win-Win-Verhandlungen schaffen langfristigen Wert statt kurzfristige Vorteile und stärken Partnerschaften durch faire Interessenausgleiche.

Harvard-Konzept: Die Basis erfolgreicher Verhandlungen

Das Harvard-Konzept bildet den systematischen Rahmen für Win-Win-Situationen in komplexen Verhandlungen. Sie trennen Menschen vom Problem, verhandeln über Interessen statt Positionen und entwickeln kreative Optionen für beidseitigen Nutzen. Objektive Kriterien statt subjektive Machtspiele ermöglichen faire Vereinbarungen, die beide Seiten überzeugen. Verhandlungstechniken zur Vorbereitung umfassen Stakeholder-Analysen, BATNA-Szenarien und Ressourcen-Mapping für souveräne Gesprächsführung. Konfliktlösungsstrategien aus dem Harvard-Ansatz deeskalieren festgefahrene Situationen und führen zurück zu konstruktivem Dialog.

SEMINARINHALTE

Win-Win-Verhandlungen strategisch vorbereiten

- > Eigene Ziele und Prioritäten klar definieren
- > Interessen des Verhandlungspartners systematisch analysieren
- > BATNA entwickeln: Beste Alternative bei Scheitern
- > Objektive Bewertungskriterien recherchieren
- > Verhandlungsstrategie und Taktik festlegen

Harvard-Konzept in der Praxis anwenden

- > Menschen und Probleme systematisch trennen
- > Interessen statt Positionen verhandeln
- > Kreative Optionen durch Brainstorming entwickeln
- > Objektive Kriterien für faire Lösungen nutzen
- > Beziehungsebene pflegen während sachlicher Klärung

Verhandlungstechniken für konstruktiven Dialog

- > Aktives Zuhören: Interessen wirklich verstehen
- > Gezielte W-Fragen für Interessenerkundung stellen
- > Spiegeltechniken für Rapport-Aufbau nutzen
- > Strategisches Schweigen gezielt einsetzen
- > Konzessionen strategisch planen und kommunizieren

UNSERE SEMINARMETHODEN

	 Öffentliches Seminar	 Individual Seminar	 Inhouse Seminar
Dauer	2 Tage	1 Tag	Nach Absprache
Teilnehmerkreis	Offene Gruppe	Einzelcoaching	Firmenschulung
Garantierte Durchführung*	✓	✓	✓
Bundesweit verfügbar	✓	✓	✓
Monatlich buchbar	✓	✓	✓
Personalisiertes Zertifikat	✓	✓	✓
Mittags- und Pausenverpflegung vor Ort	✓	✓	
Professionelle Seminarunterlagen	✓	✓	✓
Bei Ihnen vor Ort (optional ohne Aufpreis)		✓	✓
Berücksichtigung Ihres Wunschtermins		✓	✓
Persönliches Vorgespräch zum Dozenten		✓	✓
Schwerpunkt liegt auf Ihrer Branche		✓	✓
Individuelle Seminarinhalte		✓	✓
Höchste Diskretion und Datenschutz		✓	✓
Persönliche Nachbetreuung		✓	✓
Einplanung Ihrer Vorgaben zur Seminardauer			✓

* Wir garantieren eine Durchführung unserer öffentlichen Seminare bereits ab einer Mindestteilnehmerzahl von 2 Personen. Nähere Informationen zu den kommenden Garantieterminen erhalten Sie nach Auswahl des Ortes.

> Öffentliche Seminare / 1.490,00 € netto zzgl. MwSt.

Große Auswahl praxisnaher Themen im gesamten Bundesgebiet

Ideal geeignet für mehrere Mitarbeiter eines Unternehmens, sowie für Privatkunden, die sich selektiv weiterbilden möchten. Ihnen stehen monatlich **über 160 Seminare an 12 Lernumgebungen** im gesamten Bundesgebiet zur Auswahl.

> Individuelle Seminare / 1.490,00 € netto zzgl. MwSt.

Maximaler Lernerfolg & höchste Flexibilität im Einzelcoaching

Unsere wirksamste Lernform, weil der **Fokus an beiden Seminartagen ganz bei Ihnen liegt** – bei Ihren Themen, Zielen und individuellen Fragen. Gemeinsam mit Ihrer Dozentin oder Ihrem Dozenten gestalten Sie ein Seminar, das exakt auf Ihre Situation zugeschnitten ist. Sie entscheiden **selbst, wann und wo** das Seminar stattfindet – in Ihrer vertrauten Umgebung oder online.

> Inhouse-Seminare / Preis auf Anfrage

Maximaler Lernerfolg & höchste Flexibilität für Ihr Unternehmen

Optimal für Unternehmen, die ihren Mitarbeiter:innen gezielte und passgenaue Trainings ermöglichen möchten. Behandelt werden ausschließlich Themen, die im Vorfeld gemeinsam mit Ihnen abgestimmt werden. Jedes Angebot wird **individuell auf die Ziele und Anforderungen Ihres Unternehmens zugeschnitten und kalkuliert**.

Falls Sie Fragen haben oder weitere Informationen Wünschen zögern Sie nicht uns zu kontaktieren.

Telefon: +49 (0)89 89559805

Telefax: +49 (0)89 87577306

eMail: kontakt@SEMINAR-INSTITUT.de

www.seminar-institut.de