

SI-EL-MF-002-3-1 Beidseitige Gewinnsituationen in Verhandlungen generieren

SEMINARBESCHREIBUNG

Das Online-Verhandlungstraining vermittelt Ihnen systematische Methoden für beidseitige Gewinnsituationen in virtuellen Verhandlungen. Sie entwickeln Verhandlungsstrategien auf Basis des Harvard-Konzepts und führen Remote-Verhandlungen kooperativ statt konfrontativ. Verhandlungstechniken wie Interessenanalyse, BATNA-Entwicklung und objektive Bewertungskriterien adaptieren Sie für digitale Verhandlungsformate. Die professionelle Verhandlungsführung kombiniert strategisches Denken mit psychologischem Geschick für nachhaltige Geschäftsbeziehungen trotz räumlicher Distanz. Win-Win-Verhandlungen schaffen langfristigen Wert in virtuellen Settings statt kurzfristige Vorteile und stärken Partnerschaften durch faire Interessenausgleiche online.

Harvard-Konzept in virtuellen Verhandlungen anwenden

Das Harvard-Konzept bildet den systematischen Rahmen für Win-Win-Situationen in komplexen Remote-Verhandlungen. Sie trennen Menschen vom Problem digital, verhandeln über Interessen statt Positionen und entwickeln kreative Optionen für beidseitigen Nutzen trotz räumlicher Distanz. Objektive Kriterien statt subjektive Machtspiele ermöglichen faire Vereinbarungen in virtuellen Settings. Verhandlungstechniken zur Vorbereitung umfassen digitale Stakeholder-Analysen, BATNA-Szenarien für Online-Verhandlungen und Ressourcen-Mapping in virtuellen Umgebungen. Konfliktlösungsstrategien aus dem Harvard-Ansatz deeskalieren festgefahrene Situationen in Remote-Verhandlungen.

SEMINARINHALTE

Remote-Verhandlungen strategisch vorbereiten

- > Eigene Ziele für virtuelle Verhandlungen definieren
- > Interessen des Partners online systematisch analysieren
- > BATNA für digitale Verhandlungsformate entwickeln
- > Objektive Kriterien digital recherchieren
- > Verhandlungsstrategie für Remote-Settings festlegen

Harvard-Konzept virtuell umsetzen

- > Menschen und Probleme online systematisch trennen
- > Interessen statt Positionen digital verhandeln
- > Kreative Optionen in virtuellen Meetings entwickeln
- > Objektive Kriterien für faire Lösungen online nutzen
- > Beziehungsebene trotz Distanz pflegen

Digitale Verhandlungstechniken beherrschen

- > Aktives Zuhören: Interessen virtuell verstehen
- > Gezielte W-Fragen in Online-Meetings stellen
- > Spiegeltechniken für digitalen Rapport-Aufbau nutzen
- > Strategisches Schweigen online gezielt einsetzen
- > Konzessionen in Remote-Verhandlungen planen

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 / 1.090,00 € 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 / 1.090,00 € 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