

SI-MF-002-4-1 Beidseitige Gewinnsituationen in Verhandlungen generieren

SEMINARBESCHREIBUNG

Verhandlungen prägen Ihren beruflichen Alltag. Ob Sie Konditionen aushandeln, Konflikte lösen oder Partnerschaften aufbauen – Verhandlungserfolg entscheidet über Geschäftserfolg. Das Problem klassischer Techniken: Eine Seite gewinnt, die andere verliert. Die Folge sind belastete Beziehungen und kurzfristige Lösungen. In diesem Verhandlungstraining lernen Sie das Harvard-Konzept kennen – die bewährte Methode für Win-Win-Verhandlungen. Sie entwickeln Techniken, um Interessen statt Positionen zu verhandeln, kreative Lösungen zu finden und langfristige Partnerschaften zu etablieren. Sie trainieren Verhandlungsführung in realistischen Szenarien und erhalten individuelles Feedback.

Harvard-Konzept und praxiserprobte Verhandlungstechniken

Das Harvard-Konzept fokussiert auf Interessen statt Positionen. Sie lernen, Menschen und Probleme zu trennen, objektive Kriterien zu nutzen und kreative Optionen zu entwickeln. Diese Herangehensweise schafft Win-Win-Situationen. Erfolgreiche Verhandlungsführung kombiniert Methode mit psychologischem Geschick. Sie trainieren aktives Zuhören, gezieltes Fragestellen und empathische Kommunikation. Das Seminar zeigt Ihnen, wie Sie Verhandlungsblockaden überwinden, mit Drucksituationen umgehen und Vertrauen aufbauen. In praxisnahen Rollenspielen erleben Sie, wie Win-Win-Verhandlungen funktionieren. Unsere erfahrenen Trainer geben Ihnen direktes Feedback zur Entwicklung Ihres persönlichen Verhandlungsstils.

SEMINARINHALTE

Verhandlungen strategisch vorbereiten

- > Interessenanalyse: Eigene und fremde Bedürfnisse identifizieren
- > BATNA entwickeln: Ihre beste Alternative zur Verhandlung planen
- > Verhandlungsziele definieren und Prioritäten setzen
- > Stakeholder-Analyse und Ressourcen-Mapping durchführen
- > Objektive Kriterien recherchieren und argumentativ nutzen

Harvard-Konzept in der Praxis anwenden

- > Vier Kernprinzipien des Harvard-Konzepts systematisch einsetzen
- > Menschen und Probleme trennen: Beziehungsebene schützen
- > Kreative Optionen entwickeln statt Positionen verteidigen
- > Win-Win-Lösungen erarbeiten durch Interessenausgleich
- > Verhandlungsstrategien flexibel an Situationen anpassen

Verhandlungstechniken gezielt einsetzen

- > Aktives Zuhören und empathische Kommunikation praktizieren
- > W-Fragen und Spiegeltechniken für Erkenntnisgewinn nutzen
- > Rapport aufbauen und Vertrauen in Verhandlungen schaffen
- > Verhandlungsblockaden erkennen und auflösen
- > Drucksituationen meistern und souverän reagieren

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