

SI-EL-MF-002-5-1 Beidseitige Gewinnsituationen in Verhandlungen generieren**SEMINARBESCHREIBUNG**

Verhandlungen prägen Ihren beruflichen Alltag – doch klassische Verhandlungstechniken führen oft zu Verlierern auf einer Seite. Die Folge: belastete Beziehungen und kurzfristige Lösungen. Die Alternative ist das Harvard-Konzept für Win-Win-Verhandlungen, das Sie in diesem Online-Training lernen. Sie eignen sich die bewährte Methode für kooperative Verhandlungen an, flexibel von Ihrem Arbeitsplatz ohne Reiseaufwand. Live-Sessions mit erfahrenen Trainern vermitteln Ihnen praxiserprobte Strategien, die Sie in interaktiven Übungen trainieren und durch individuelles Feedback verfeinern.

Harvard-Konzept und Verhandlungstechniken meistern

Das Harvard-Konzept fokussiert auf Interessen statt Positionen: Was will Ihr Gegenüber wirklich? Sie lernen, Menschen und Probleme zu trennen, objektive Kriterien zu nutzen und kreative Optionen zu entwickeln. Diese Herangehensweise schafft Win-Win-Situationen. Sie üben die vier Kernprinzipien systematisch, bereiten Verhandlungen vor und entwickeln Ihre BATNA. Zusätzlich trainieren Sie aktives Zuhören, gezieltes Fragestellen und empathische Kommunikation. Verhandlungsblockaden überwinden, Drucksituationen meistern, Konflikte konstruktiv nutzen – all das üben Sie in Breakout-Sessions und erhalten direktes Feedback.

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 / 1.090,00 € 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