

Lernziele

„Die Kunst der Verhandlungsführung“

1. Wodurch zeichnet sich eine erfolgreiche Verhandlung aus?

Sachgerecht verhandeln (nicht Feilschen um Positionen), mit dem Ziel einer

- Effizienten,
- Rational nachvollziehbaren und
- Gütlichen Einigung

2. Wie läuft eine Verhandlung idealerweise ab?

- Sympathiephase (Aufbau positive Atmosphäre)
- Informationsphase (Bedürfnisse erkunden)
- Nutzenphase (Vorteile für den Anderen herausarbeiten)
- Produktphase (Alternativen aufzeigen)
- Einwand-Vorwand-Phase (Einwände auflösen)
- Einigungsphase (Verhandlungsergebnis erreichen)
- Umsetzungsphase (Tragfähige Lösung sicherstellen)

3. Wie schafft man einen positiven Gesprächseinstieg?

- Lächeln, positive Signale
- Humor
- Nice-to-have-Faktoren
- Äußerlichkeiten
- Guter Small-Talk
- Gefühl vermitteln, den Anderen v o r u r t e i l s f r e i zu behandeln

Lernziele

„Die Kunst der Verhandlungsführung“

4. Welche Interessen der Gegenseite sind bei Verhandlungen zu berücksichtigen?

- Sachliche Interessen
- Emotionale Interessen
- Persönliche Interessen

5. Wie verbessert man seine Verhandlungsmacht?

- Einzigartige Vorteile bzw. Argumente
- Wissen über Verhandlungspartner
- Verhandlungsstrategie der Gegenseite „erahnen“
- Wettbewerbssituation kennen
- Objektive Beurteilungskriterien
- Kreative Optionen
- Alternative zum NEIN bzw. Verhandlungsabbruch haben

6. Wie kann in einer kritischen Verhandlungssituation eine Entscheidung herbeigeführt werden?

- Facts
- Options
- Risks & Benefits
- Decision
- Execution
- Check