

10 | Erfolgreich verhandeln – Überzeugend argumentieren

- Praxisseminar zur erfolgreichen sowie souveränen Durchsetzung von Zielen und Interessen in der Verhandlungsführung -

Idee und Hintergrund des Seminars:

Ob im Geschäftsleben oder im privaten Bereich, tagtäglich verhandeln wir mit anderen Menschen und fühlen uns dabei nicht immer auf der Gewinnerseite. Vor allem bei spitzzüngigen Bemerkungen und persönlichen Angriffen, aber auch bei kritischen Fragen und Einwänden ist gutes Kontern schwer.

Faires (Ver-)Handeln und echte Verhandlungserfolge erfordern eine professionelle Argumentation und souveräne Durchsetzungsstrategien: Um wortgewandt und sicher aufzutreten, die eigenen Interessen klar zu vertreten und dennoch offen für gemeinsame Lösungen zu bleiben

Ziel / Nutzen dieses Seminars:

In diesem praxisorientierten Seminarrahmen lernen Sie Techniken des Argumentierens und des Verhandeln kennen und setzen diese gezielt ein. Ausgehend von einer individuellen Analyse und Reflexion des eigenen Verhandlungsstils und Ihrer individuellen Verhandlungsstrategien lernen Sie Ihre Wirkung besser kennen und vermeiden Verhandlungssackgasen. Sie erweitern Ihre Verhandlungskompetenz und können Ihre Interessen deutlich und überzeugend vertreten. Durch den Einsatz einer zielgerichteten und konsensfördernden Gesprächsführung steuern Sie auch schwierige Verhandlungssituationen lösungsorientiert und meistern Einwände, Widerstände und Überzeugungsbarrieren erfolgreich. Die Vorbereitung und Reflexion von Verhandlungssituationen aus der eigenen Praxis und die Entwicklung von Handlungsalternativen tragen dazu bei, dass Sie Ihr Verhaltensrepertoire für den konkreten Einsatz im Arbeitsalltag gewinnbringend erweitern.

Zielgruppe:

Dieses offene Praxisseminar ist für Fach- und Führungskräfte geeignet, die ihr persönliches Argumentationspotential sowie ihre zielgerichtete und lösungsorientierte Einflussnahme auf die Verhandlungsführung stärken möchten.

3 bis maximal 8 Teilnehmer.

Leitung:

Petra Funke, Hamburg, Dipl.-Wirtschaftspädagogin, Geschäftsführerin DialogArt, langjährige Erfahrungen als Coach, Managementtrainerin, Moderatorin und Beraterin für Personal- und Organisationsentwicklung.

Inhalte des Seminars:

1. Die Kunst der erfolgreichen Argumentation:

- Grundtechniken der Überzeugungsarbeit und der Argumentation
- Überzeugend Stellung beziehen: Strukturierte Vorbereitung einer Argumentation
- Einsatz von überzeugenden Argumentationsstrukturen und -techniken
- Zielgruppenspezifische Nutzenargumentation:
Persönliche Wirkung in der praktischen Umsetzung (ausführliches [Video-] Feedback)

2. Verhandlungsführung und Verhandlungsstil:

- Individuelle Analyse und Standortbestimmung des eigenen Verhandlungsstils und der individuellen Verhandlungsstrategien
- Persönliche Stile und Grundprinzipien in der Verhandlungsführung
- Zielorientierte Vorbereitung und strukturierter Gesprächsablauf in Verhandlungssituationen
- Das Harvard-Modell, positive Verhandlungstechniken
- Ziele und Interessen des Verhandlungspartners hinter den Positionen erkennen und perspektivisch einbeziehen
- Die Psychologie des Überzeugens: Prinzipien der direkten und indirekten Einflussnahme auf Ziele, Ergebnisse und Nachhaltigkeit anwenden

3. Praktische Umsetzung: Erfolgsbasis Verhandlungskompetenz

- Die persönliche Planung und Vorbereitung von Verhandlungen: Leitfaden zur Gesprächsplanung | Ziele und Grenzen, Verhandlungsspielräume und Trümpfe
- Verhandlungsziele und –gemeinsamkeiten: Verhandeln nach dem „Harvard-Konzept“ und Konsensfindung durch „Win-Win-Lösungen“
- Chancen und Grenzen in Verhandlungen:
Bewusster Einsatz von Verhandlungsstrategien und –techniken
- Psychologische Verhandlungsführung und Vermeidung von Verhandlungssackgassen
- Zielgerichtete und konsensfördernde Gesprächsführung
- Sicherung von Verhandlungsergebnissen

4. Souveräner Umgang mit schwierigen Situationen

- Souveräner Umgang mit bestimmten Verhandlungstypen, Einwänden, Widerständen und Überzeugungsbarrieren
- Unfairen Manipulationen, Argumentations- und Verhandlungsmethoden begegnen

5. Transfer in den Verhandlungsalltag

- Erfolgreich verhandeln – überzeugend argumentieren: Teilnehmerbezogene Entwicklung von Handlungsmöglichkeiten und Erarbeitung eines konkreten Aktionsplanes

Methoden: Theorie-Input, Selbstreflexion, Einzel- und Gruppenarbeit, Kollegiale Beratung von Fallbeispielen | Video-Analyse, Diskussion /Erfahrungsaustausch im Plenum, Visualisierung des Seminarprozesses

Ort: Seminarraum bei DialogArt in Hamburg

Nächste Termine:

19.- 20.02.2018 | 17.- 18.09.2018

1. Tag 10 – 18 Uhr, 2. Tag 9 – 17.30 Uhr

Investition: 750 € pro Person | **EARLY BIRD** mit Frühbucher-Rabatt 675 € - zzgl. MwSt.
(inkl. Tagungspauschale: Kursunterlagen, Mittagessen und Kaffeepausen)

Ihr PLUS: Durchführungsgarantie ab 3 TN | Transfer-Coaching | Monitoring

Leistungen: Fragebogen zur Vorbereitung, Seminarleitung durch erfahrene Trainerin,
Bereitstellung von nötigem Seminarmaterial, umfangreiche Teilnehmerunterlagen
und einem elektronischen Fotoprotokoll, CD / DVD der persönlichen Video-Aufnahmen!



Hiermit melde ich verbindlich zur Teilnahme an:

Seminar **10 | Erfolgreich verhandeln – Überzeugend argumentieren**

Termin | Ort _____

Name, Vorname _____
(falls abweichend von der Kontaktanschrift)

Kontakt- | Rechnungsanschrift:

Frau/Herr _____

Name, Vorname _____

Firma _____

Abteilung _____

Straße _____

PLZ Ort _____

Telefon _____

Fax _____

E-Mail _____

Datum Unterschrift _____

Sonderkonditionen: _____

Geschäftsbedingungen

Bitte beachten Sie, dass mit Ihrer Anmeldung ein Vertrag zustande kommt. Sie erhalten nach Eingang Ihrer Anmeldung eine Anmeldebestätigung / Rechnung. Falls Sie wider Erwarten nicht teilnehmen können, haben Sie die Möglichkeit, einen Ersatzteilnehmer zu benennen. Anderenfalls entstehen folgende Stornokosten: Bei Absage bis 8 Wochen vor Seminarbeginn keine Kosten, 8 bis 4 Wochen vorher 20%, 4 bis 2 Wochen vorher 40%, weniger als 2 Wochen vor Seminarbeginn 80% der Seminarkosten.

In Ausnahmefällen (z.B. Krankheit) behalten wir uns vor, das Seminar nicht mit dem genannten Trainer, sondern einem Ersatztrainer aus unserem Team durchzuführen. Ebenso kann es in Einzelfällen dazu kommen, dass die Veranstaltung an einem anderen Ort bzw. in einem anderen Hotel durchgeführt wird.

Ein Termin findet statt, wenn die Mindestteilnehmerzahl erreicht ist. Zusätzlich bieten wir Ihnen eine **DURCHFÜHRUNGSGARANTIE** ab 3 angemeldeten Teilnehmern. Wir übernehmen keine Haftung, falls eine Veranstaltung z.B. wegen zu geringer Teilnehmerzahl abgesagt werden muss. Selbstverständlich werden dann bereits gezahlte Beträge in voller Höhe erstattet. Weitere Ansprüche an den Veranstalter sind ausgeschlossen. Bei Überschreiten der maximalen Teilnehmerzahl (in der Regel 8) kann der Veranstalter einen Ausweichtermin anbieten, es kann daraus allerdings kein Anspruch abgeleitet werden. Vom Veranstalter wird auch keine Haftung für Schäden übernommen, die durch Dritte verursacht werden.

Die Seminarpreise verstehen sich exkl. MwSt. sowie der Anreise- und Übernachtungskosten. Für den Fall, dass Sie eine Übernachtung im Hotel benötigen, sind die Hotelkosten direkt vor Ort zu zahlen. Bei der Suche und Auswahl eines passenden Hotels sind wir gern behilflich.

Sonderkonditionen:

Frühbucherrabatt (FB): Bei Buchung Ihres Seminars bis 12 Wochen vor Seminarbeginn gewähren wir einen Rabatt von 10%.

Mehrfachbucherrabatt (MB): Wenn Sie mehrere Teilnehmer Ihres Unternehmens anmelden, gewähren wir folgende Rabatte:

Für den zweiten Teilnehmer 10% Rabatt, ab dem dritten Teilnehmer 15% Rabatt.

In Kombination (FB+MB): Auch für den ersten Teilnehmer bedeutet das 10% Rabatt, ab dem zweiten Teilnehmer 15% Rabatt.

