

Xtrain - Martin Erhardt

Professionell Verhandeln

Ziele durchsetzen – Ziele erreichen

Im beruflichen Alltag (und nicht nur da) gibt es zahlreiche – oft verfahrenere – Situationen, in denen kontroverse Standpunkte zu Spannungen führen, so dass eine gemeinsame Lösung und damit ein tragfähiges Ergebnis nicht mehr möglich scheint.

In diesem Seminar lernen Sie Vorgehensweisen kennen, die die Starrheit der unterschiedlichen Ausgangspositionen in flexible Alternativen umzuwandeln vermögen und dabei dennoch für alle Verhandlungsparteien akzeptabel sind (und bei deren Ergebnis Sie nicht "den Kürzeren" ziehen).

Sie gewinnen einen vertiefenden Einblick in den Prozess des Verhandeln und können dabei Ihre persönliche Verhandlungsfähigkeit steigern.

1. Persönliches Profil ermitteln

- Das eigene Verhalten wird untersucht:
- Wo liegen meine Stärken und Schwächen?
- Welche Wirkung(en) erzeuge ich bei meinen Gesprächspartnern?
- Welches Bild habe ich selbst von mir? Wie möchte ich erscheinen?

2. Verhandlungstechnik

- Grundlagen der Kommunikation und ihrer Wirkungsweise
- Gesprächsvorbereitung
- Wirksame Argumentations- und Verhandlungstechniken
- Umgang mit Kritik
- Umgang mit Formen manipulativer Dialektik: Aggression/ Provokation/ Emotion
- Rhetorik und Wortwahl/ Fragetechnik/ Feedbackregeln

3. Professionelles Verhalten in schwierigen Situationen

- Grundlagen der Körpersprache
- Wie positioniere ich mich zu meinen Gesprächspartnern?
- Wie erkenne ich wichtige Signale, wie deute ich sie?
- Wie kann ich schnell und richtig auf eine unvorhergesehene Situation reagieren?
- Strategien während der Gesprächsführung
- Wie führe und lenke ich den Verlauf eines Gesprächs?

4. Praktische Übungen

- Übungen und Rollenspiele anhand von Beispielen aus der täglichen Praxis
- Tips und Tricks für den Alltag
- Videoprotokoll und Analyse
- Entspannter kommunizieren: Typische Verhaltensbremsen und wie man sie löst