

# PROFESSIONELL UND ERFOLGREICH VERHANDELN NACH DEM HARVARD-KONZEPT

FÜHREN SIE IHRE VERHANDLUNGEN ZIELORIENTIERT, SOUVERÄN UND WERTSCHÄTZEND.

**ZIELE** | Mithilfe des Harvard-Verhandlungskonzeptes führen Sie Ihre Verhandlungen souverän, wertschätzend und zielorientiert. Damit erreichen Sie den größtmöglichen Nutzen für alle Verhandlungspartner. Sie gehen mit einer positiven Einstellung in eine Verhandlung und setzen diese Haltung für sich und Ihre Ziele wirkungsvoll ein. Auf die Verhandlungen sind Sie gut vorbereitet und wissen, welche Aspekte Sie dabei beachten müssen und welche Auswirkungen diese auf Ihren Verhandlungserfolg haben. Durch die Kenntnisse der verschiedenen „Persönlichkeiten“ und deren Motive entwickeln Sie Ihre eigenen erfolgreichen Strategien. Sie erkennen Täuschungen, Taktiken und Drohungen der Gegenseite und gehen gelassen damit um. Mit Ihrem fairen und gleichzeitig konsequenten Verhandlungsstil führen Sie die Verhandlung sicher und steuern damit aktiv, flexibel und kooperativ auf Ihre Ziele zu.

## ZIELGRUPPE

Fach- und Führungskräfte, die die Kompetenz der Verhandlungsführung erwerben möchten bzw. ihre Verhandlungsfähigkeiten entwickeln und ausbauen wollen.

## BESCHREIBUNG

Ihr beruflicher Alltag ist angefüllt mit Verhandlungssituationen: in Meetings und Projekten, beim Kunden oder im Gespräch mit dem Vorgesetzten. Professionelles Verhandeln gehört heute zu den wichtigsten Schlüsselkompetenzen – und es bedeutet wesentlich mehr, als sich durchzusetzen. Denn einerseits möchten Sie Ihre Verhandlungspartner nicht verärgern, andererseits wollen Sie vom angestrebten Ziel so wenig wie möglich abweichen. Fairness und Konsequenz in Einklang zu bringen – darum geht es beim Verhandeln nach „Harvard“: Die Interessen aller Beteiligten werden ausgeleuchtet und die bestmöglichen Lösungen für alle Verhandlungspartner gefunden. Die entstehende Win-Win-Situation ist Grundlage für weiterführende erfolgreiche Beziehungen.

## METHODEN

Trainer-Input, Einzel- und Kleingruppenarbeiten, praxisbezogene Fallbeispiele, Diskussion und Erfahrungsaustausch, Selbstreflexion, Feedbackrunden und Simulationen. Zusätzlich erhalten die TeilnehmerInnen die Möglichkeit, Themen aus der eigenen Praxis einzubringen.

## DAUER

3 Tage

## INHALTE

- Verhandlungsstile: wirksame Techniken und Strategien im Vergleich
- Das Harvard-Konzept: Grundlagen, Aspekte und Methoden
- Rahmenbedingungen: Vorbereitung, Steuerung, Ergebnissicherung
- Verhandlungen beginnen im Kopf: Werte, Einstellung und Denkmuster
- Wirksame Techniken, Methoden und Strategien der Verhandlungsführung
- Wechseln Sie den Fokus: von der Problem- zur Lösungsorientierung
- Weg vom Machtkampf – hin zur Kooperation: von der Position zum Interesse
- Optionen entwickeln auch bei scheinbar gegensätzlichen Positionen
- Aktives Zuhören, gezielter Einsatz von Fragen und eine „starke“ Argumentation
- Wirkung von Körpersprache, Mimik, Gestik und Stimme in Verhandlungen
- Profiling in Verhandlungen: Stellen Sie sich auf Ihr Gegenüber ein
- Mit unfairen Taktiken, Täuschungen und Drohungen souverän umgehen
- Metakommunikation: Festgefahrene Situationen auflösen und wieder voranbringen
- Tit-for-Tat-Strategie (Axelrod): Robuste Nettigkeit
- „Schwierige“ Verhandlungssituationen meistern