

Training Praxisorientierte Verhandlungskompetenz

Dieser Workshop wurde entwickelt, um die Teilnehmerinnen und Teilnehmer mit dem nötigen Wissen und den erforderlichen Fähigkeiten zur erfolgreichen Verhandlungsführung auszustatten. Wir vermitteln Ihnen Tipps und Tricks, Wissen, Tools und Techniken, kombiniert mit praktischen Übungen in einer sicheren Umgebung. Indem Sie Ihre Verhandlungskompetenz weiterentwickeln, stärken Sie Ihr Selbstvertrauen. Sie stärken Ihre Durchsetzungsfähigkeit und Ihre Motivation, Sie verbessern Ihre Arbeitsbeziehungen und erzielen zusehends mehr Win-Win-Abschlüsse.

Training Praxisorientierte Verhandlungskompetenz

Der Workshop basiert auf einem Prozess aus 5 Schritten, und als Teilnehmer lernen Sie, wie sie alle Schritte am besten in Ihre Verhandlungen integrieren.

Wir orientieren uns am Verhandlungsmodell der Harvard Business School, in dem einer der beiden Standpunkte "positionell oder prinzipiell" bezogen wird und das mit dem Verhandlungsansatz von Prof. Gavin Kennedy (Herriott Watt University) sowie dem Verhandlungsverhalten nach Neil Rackham verbunden ist.

Die Atmosphäre des Workshops ist positiv, engagiert, tatkräftig und anregend. Nach den Vorgaben des Workshop-Leiters finden Diskussionen und Rollenspiele statt, um die Teilnehmerinnen und Teilnehmer auf unterschiedliche Verhandlungssituationen vorzubereiten. Die Rollenspiele, die auf dem Prozess der 5 Schritte zur Verhandlungsführung beruhen, werden im Tagesverlauf nach und nach vielschichtiger und schwieriger.

Workshop-Inhalte

In diesem äußerst interaktiven Workshop werden Sie:

- Lernen, wie und wann Verhandlungen eingesetzt werden
- Einen klaren Prozess für Verhandlungen in jeder Geschäftssituation verfolgen
- Die richtigen Taktiken kennenlernen, um jede Verhandlungssituation zu beherrschen
- Lernen, wie Sie in Verhandlungen überzeugender wirken
- Eine Strategie für erfolgreiches Verhandeln planen und vorbereiten
- Effektive Verhandlungskompetenzen und Verhaltensweisen zur Informationsbeschaffung einsetzen
- Mit Konflikten und festgefahrenen Situationen umgehen
- Eine Reihe von grundlegenden Theorien über interkulturelle Unterschiede kennenlernen und auf Ihre Geschäftsverhandlungen anwenden
- Interkulturelles Benehmen und Verhalten diskutieren

Ablauf

Einführung:

- Der Verhandlungsprozess aus der Sicht des "Käufers" und des "Verkäufers"
- Verhandlungsarten und -stile: Positionell und prinzipiell
- Verhandlungen über kulturelle Grenzen hinweg

Der Prozess "Verhandlungskompetenz"

1. Schritt: Vorbereitung

- Strategieplanung
- Definition der SMART-Ziele
- Identifikationen Ihrer "Mögen-Wollen-Müssen"
- Ausarbeitung geeigneter Zugeständnisse und Variationen
- Vorbereitung einer BATNA

Schritt 2: Erkunden und Austauschen

- Effektive Eröffnungen
- Analyse der Kommunikationsstile und -taktiken
- Identifikation von Zielen und allen Faktoren, die Einfluss auf die Verhandlung haben
- Verständnis für offene und verborgene Absichten
- Optimal zuhören, fragen und erklären

Schritt 3: Verhandeln

- Gesprächsleitung während der Verhandlung
- Angebote präsentieren und empfangen
- Umgang mit Konflikten und Stillständen während der Verhandlung
- Verhandlungsführung
- Verhandlungskompetenzen

Schritt 4: Einigung und Abschluss

- Umgang mit Einwänden und hinterlistigen Taktiken
- Konzentration auf Ergebnisse statt auf Standpunkte
- Schaffung einer Win-Win-Situation

Schritt 5: Nachbereitung

- Nachbereitung der Verhandlung
- Evaluation
- Aktionsplan

Beurteilung und Bewertung

Nach jedem Rollenspiel steht ausreichend Zeit für individuelles Feedback und Rückmeldungen aus der Gruppe zur Verfügung. Die gewonnenen Erkenntnisse werden von den Teilnehmern in ihre Aktionspläne aufgenommen und im weiteren Verlauf des Workshops angewandt.

Für jedes Rollenspiel nutzen die Teilnehmerinnen und Teilnehmer einen "Planungsbogen", an dem sie sich bei der Vor- und der Nachbereitung des Rollenspiels kritisch orientieren. Dahinter steht das Ziel, dass die Workshop-Teilnehmer diesen "Planungsbogen" auch für künftige Verhandlungen und als Gedächtnisstütze einsetzen, nachdem sie in die "wirkliche Welt" zurückgekehrt sind.

Am Ende des Workshops werden die Teilnehmer in der Lage sein, die wichtigsten Verhaltensweisen und -fähigkeiten zu erkennen, die für eine effektive Verhandlungsführung erforderlich sind. Auf der Basis der Erlernten verfassen die Teilnehmer dann am Ende des 2-tägigen Workshops ihren individuellen Aktionsplan.

Nachbereitung und Coaching

Die Bewertungen werden zum Abschluss des Workshops zusammengestellt und können zur Leistungskontrolle eingesetzt werden. Am Beginn des Programms steht der 2-tägige Workshop als Trainingsmaßnahme. Um das Erlernete zu festigen, organisiert VIRAK auf Wunsch 6-8 Wochen später eine Folgeveranstaltung, um die zwischenzeitlichen Fortschritte zu überprüfen und weitere Entwicklungen zu beraten.

Darüber hinaus steht VIRAK auch als Assistenz und/oder zum Coaching im Rahmen der Verhandlungsvorbereitung zur Verfügung.