# Verhandeln im Arbeitsalltag – Da geht noch etwas!

**Persönliche Kompetenzen und Kommunikation**

Es gibt zahlreiche Situationen, in denen es darum geht, mit einer oder mehreren Partner:innen ein Ergebnis zu erzielen, bei dem zuvor Verhandlungsbedarf bestand. Wie verhandele ich geschickt, auch in spontanen Alltagssituationen? Wie gelingt im Spannungsfeld zwischen Beziehungserhalt und Ergebnisorientierung ein Verhandlungserfolg?

Erlernen Sie in diesem Seminar das Handwerkszeug einer effizienten Verhandlung.

**Inhalte:**

- **Die eigene Verhandlungskompetenz**
  – Unterschiedliche Interessen kennen und einschätzen lernen
  – Vom Motiv zum Ziel
  – Die gelungene Vorbereitung eigener Verhandlung
  – Variationen bei Taktiken und Strategien
- **Am Verhandlungstisch**
  – Meine Verhandlungspartner:innen lesen
  – Techniken im Gespräch
  – Aktiv Zuhören will gelernt sein
  – Richtig argumentieren und überzeugen
  – Das Harvard-Modell bei komplexen Verhandlungen
  – Der Umgang mit Einwänden
  – Umgang mit ungleichen Machtverhältnissen und unfairen Angriffen
- **Nach der Verhandlung**
  – Der kleine Verhandlungsknigge
  – Zum guten Ende kommen – wie geht das?
  – Die kritische Reflexion

**Methoden:**

Impulsvortrag, praktische Übungen, Gruppen- und Einzelübungen

**Kurs-ID:**

TP-0488

**Zielgruppe:**

Mitarbeiter:innen aus allen Unternehmensbereichen

Verein für Sozialpolitik, Bildung
und Berufsförderung e. V.
– Akademie der Wirtschaft –
Karthäuserstraße 23
34117 Kassel
Telefon 0561 1091-53

Zu unseren Inhouse-Seminaren