



Block 1: Der Verhandlungsmeister [Master Negotiation Power]

- Sie erfahren, welches die grundsätzlichen Stärken des Verhandlungsmeisters sind, worauf es ankommt und tauschen diesbezügliche Erfahrungen aus
- Sie trainieren anhand von Verhandlungsfällen und Übungen und können dabei ausprobieren und mit anderen Herangehensweisen vergleichen.
- Sie bekommen unmittelbares Feedback, welche Techniken und Aussagen hilfreich zum Abschluss waren, und an welchen Sie noch arbeiten können.
- Sie bekommen einen guten Überblick über den Verhandlungsprozess und -phasen und die jeweiligen wesentlichen Punkte.

Trainingsziele und Nutzen

Die gute Idee und das nötige Fachwissen reichen in vielen Verhandlungssituationen nicht für die Erreichung der angestrebten Lösung aus. Erst die Fähigkeit, den Überblick zu behalten, den Verhandlungsablauf einzuschätzen und den richtigen Zeitpunkt zu erkennen, lässt Sie Interessenten innerhalb und außerhalb Ihrer Organisation für Ihre Ideen gewinnen.

Einen guten Überblick ergibt die Überprüfung der Verhaltensweise eines guten Verhandlers. Die grundsätzliche Frage lautet dabei: „Was sind die Stärken des idealen Verhandlers, also des Verhandlungsmeisters“. Dabei werden Verhandlungserfahrungen ausgetauscht und Sie können sich ehrlich die Frage beantworten, ob Sie sich bisher auf die richtigen Punkte konzentriert haben, wo Sie gut aufgestellt sind und in welchen Bereichen Sie noch an sich arbeiten wollen.

Um Ordnung ins Verhandlungschaos zu bringen, werden wir auch an den verschiedenen Verhandlungsphasen arbeiten. Nicht nur die wesentlichen Punkte, sondern auch die wichtigsten Schritte für die Vorbereitung helfen als Checkliste, um in der Verhandlung nichts zu übersehen.

Dabei helfen Ihnen auch die durchgenommenen Übungsfälle weiter. Die Wahrnehmung der „Beobachter“ und die Möglichkeit, sich nach den Verhandlungen über vermeintliche und tatsächliche Fallen und Taktiken auszutauschen, geben eine einmalige Chance, den Vorgang besser zu verstehen. Fragen Sie Ihren Verhandlungspartner einfach hinterher, wie Ihre Verhandlungstechnik tatsächlich ankommt und vergleichen Sie Ihr Ergebnis mit dem der Anderen anhand der unterschiedlichen Verhandlungsergebnisse! Beim circle Feedback erhalten Sie zusätzlich einen von den restlichen Teilnehmern ausgefüllten Beobachtungsbogen, der Ihnen Aufschluss über Ihre Ausstrahlung und Ihre Wirkung bei Verhandlungen (und darüber hinaus!) gibt.

Diese Kenntnisse über Verhandlungen bringen bei Verhandlungen mit Lieferanten, Kollegen und bei Kunden entscheidende Erleichterungen für Sie. Der besondere Vorteil dieses auf Erfahrungslernen basierenden Seminars ist, dass Sie unterschiedliche Herangehensweisen im Seminar ausprobieren, Verhalten beobachten und sich über Auswirkungen und Unterschiede mit anderen Teilnehmenden (max. 15) austauschen können.



Inhalt / Seminaerauszug Stärken Verhandlungsmeister




- Klären Sie ein für alle Mal, was verhandelbar ist und was Verhandlungen von Konflikten, Mediationen, Argumentationen und Diskussionen unterscheiden bzw. in welchen Punkten sie damit übereinstimmen
- Vergleichen Sie Ihre Verhandlungserfahrungen mit den Erfahrungen Anderer beim Erstellen des Verhandlungsmeisters
- Hören Sie sich an, was ein langjähriger Ausbilder der NYPD zu den notwendigen Eigenschaften eines guten Verhandlers sagt und überlegen Sie, was davon auf Ihre Branche zutrifft
- Überzeugen Sie Ihren Mitarbeiter Gratochwil, zu Ihren Bedingungen für Sie nach Spanien zu gehen oder feuern Sie ihn einfach und geben Sie die Position Frau Schwarz
- Besprechen Sie gemeinsam Chancen und Fallen der einzelnen Verhandlungsphasen und präsentieren Sie Ihre Überlegungen und Ihre diesbezüglichen Erfahrungen.
- Setzen Sie sich als CFO im Vorstand durch und bringen Sie die anderen Vorstandsmitglieder auf Linie, damit den polternden Mitarbeitern kein teures Sportzentrum finanziert wird.
- Überzeugen Sie als Betriebsratsobmann den Vorstand von der Sinnhaftigkeit der Einführung eines Betriebskindergartens und handeln Sie vor allem günstige Bedingungen für die Belegschaft aus. Nicht zuletzt wollen Sie ja bei der bevorstehenden Wahl wieder gewählt werden.

Ausbaumöglichkeit und empfohlene Übungsfälle: (Tag 4)



- Schaffen Sie es, mit Ihren Kollegen die besten Optionen als Verkaufsleiter im "Office Jungle" zu entwickeln? Ansonsten werden Sie die Entscheidungsmacht zurückgeben und sich dem Schicksal fügen müssen (inkl. Videoanalyse)
- Analysieren Sie gemeinsam mit Ihren Kollegen bevorstehende Verhandlungsfälle und spielen Sie diese einmal aus Sicht der gegnerischen Seite durch. Beim „Stop & Go“ kann die Situation wieder und wieder modelliert werden, bis Sie Ihr optimales Vorgehen finden.
- Holen Sie sich im von uns entwickelten anonymen Zirkelfeedbackverfahren Rückmeldungen von anderen Verhandlern und erfahren Sie, wie diese sich auf Sie vorbereiten würden und wie Sie eingeschätzt werden





Agenda: Vorläufiger Seminarplan*:

TAG 1	09:00 – 09.05	Ankommen
	09:05 – 10.00	Intro-Blatt, Einführung, Programmübersicht, Definitionen, Fall 1
	10.45 ~ 11.00	
	11.00 – 13.00	Fall 2 & Analyse
	13.00 ~ 14.00	
	14.00 – 14.30	Vergleich und Zusammenfassung der wichtigsten Punkte
	14.30 – 15.45	Studie des Verhandlungsmeisters
	15.45 ~ 16.05	
16.05 – ~17.00	NYPD, Fallanalyse „Mietpreisfalle“ Fall 3 Vorbereitung	

Abendlektüre: individuelle Vorbereitung für Verhandlungsphasen (VM S 28-32, 96-104,131-184; ~45 min)

TAG 2	08:45 – 09.00	Ankommen
	09:00 – 11.00	Fall 3 & Analyse
	11.00 ~ 11.20	
	11:20 – 13.00	Verhandlungsphasen
	13.00 ~ 14.00	
	14:00 – 14.10	„Arabisches Knobeln“
	14:10 – 15:00	Verhandlungsphasen
	15.00 ~ 16.00	
16.00 – 17.00	Fall 4a & Analyse	

Abendlektüre: individuelle Nachbereitung (Verhandlungsmeister S 12-27,197-201; ~15 min)

TAG 3	08:45 – 09.00	Ankommen
	09:00 – 09.20	„Arabisches Knobeln“, Fragen zu Werkzeugkasten
	09.20 – 10.30	Fall 4b
	10.30 ~ 10.50	
	10.50 – 12.30	Videoanalyse
	12.30 ~ 13.30	
	13.30 – 17.00	Fall #5 und/oder Circle Feedback

Zur Ihrer Vorbereitung finden Sie ein Verhandlungsquiz – Self Positioner und ein kurzes Übersichtsvideo direkt auf unserer Homepage. Bitte füllen Sie die Antworten soweit möglich aus, insbesondere Fragen 11 & 12) und bringen es zum Seminar mit. Wir sehen es uns zu Beginn und am Ende gemeinsam durch. Bitte nehmen Sie auch die eine kurze Gesprächssituation mit, welche Sie durchspielen (Fall Tag 3, Stop & Go) und analysieren wollen.

Aus zeitlichen und didaktischen Gründen ist es nicht möglich, während der Seminarzeit Telefonate zu führen! Wir ersuchen Sie daher höflich, eventuelle Vertretungsregeln rechtzeitig zu organisieren. Rückrufe sind während der Pausen möglich: ☎

* Wird an den Bedarf und die individuelle Situation angepasst. Das Training ist interaktiv und die Übungsfälle hängen vom individuellen Input, der Gruppendynamik und Interessen ab.