

Der Verhandlungsmeister [Negotiation Master 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 Verhandlern 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.

3 Tage

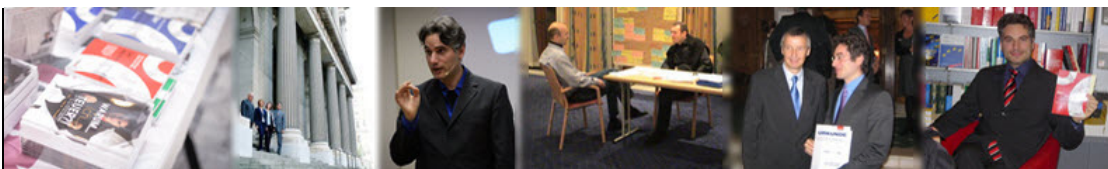
Trainingsziele und Nutzen

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.

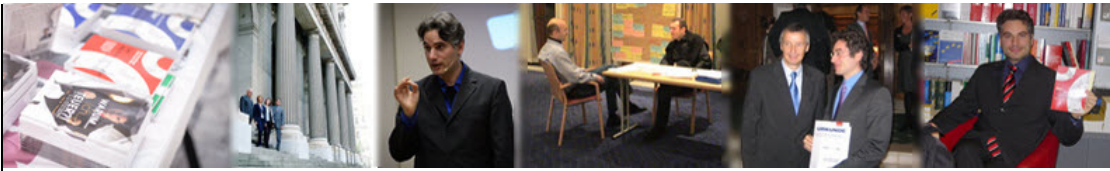
Dabei helfen Ihnen auch die durchgenommenen Übungsfälle weiter. Die Wahrnehmung der „Beobachter“ und die Möglichkeit, sich nach den Verhandlungen über vermeintliche und tatsächliche Fallen und Taktiken auszutauschen, geben eine einmalige Chance, den Vorgang besser zu verstehen. Fragen Sie Ihren Verhandlungspartner 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 allen anderen 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 in einer kleinen Gruppe (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 vergeben die Position an 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.
- 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



Dr. Amin Talab

Dr. [Amin Talab](#) beschäftigt sich als Negotiation Counselor seit über 20 Jahren mit den Themen Interessenskonflikte, (interkulturelle) Verhandlungsstrategien und Zieldurchsetzung. Der Autor von mehreren Lehrgängen und Büchern unterstützt Menschen in unterschiedlichsten Branchen dabei, ihre Interessen rascher und effektiver durchzusetzen.

Als Berater wird er regelmäßig beim s.g. „[Ghost Negotiating](#)“ hinzugezogen. Dabei wird seine Außensicht und Expertise vertraulich genutzt, z.B. bei der Einschätzung einer [Strategie](#), der [Optionsuche](#) oder dem [Argumentation](#)drill. Der Verhandlungsexperte trainiert Techniken in speziell erprobten Workshops. Dabei kommen v.a. Führungskräfte und Unternehmer mit Best Practice, Fallbearbeitungen, Feedback und Videoanalyse in Topform.

Als [Speaker](#) begeistert er Menschen gerne bei seinen [Vorträgen für neue Strategien](#), interkulturelle Verhandlungen oder Ansätze von Verhandlungsmeistern.

Seine vielseitige Erfahrung als [Speaker](#) und Verhandlungsberater inkludiert Vortragsreisen für das österreichische Außenministerium, Großveranstaltungen und Vorträge an Universitäten und Fachhochschulen in diversen GUS-Staaten, Mexiko und Kuba. Sein internationaler Hintergrund und Ansatz wird in Workshops und bei Verhandlungsberatungen vor allem in Osteuropa (Türkei bis Russland) und im Nahen Osten (Marokko bis V.A.E.) geschätzt. Seit März 2000 ist Dr. Talab Director (geschäftsführender Partner) von [comeon – dem institute for .communication](#).

2004 wurde er in die Liste des Bundesministeriums für Justiz als qualifizierter Mediator aufgenommen. Er ist Vorstand des [Vereins für integrierte Mediation](#).

Der „[Verhandlungsmeister](#)“ ISBN 978-3-9502269-3-5, 3. Auflage ist Grundlage und Unterlage für alle Seminarmodule. Es ist vor Ort erhältlich.

