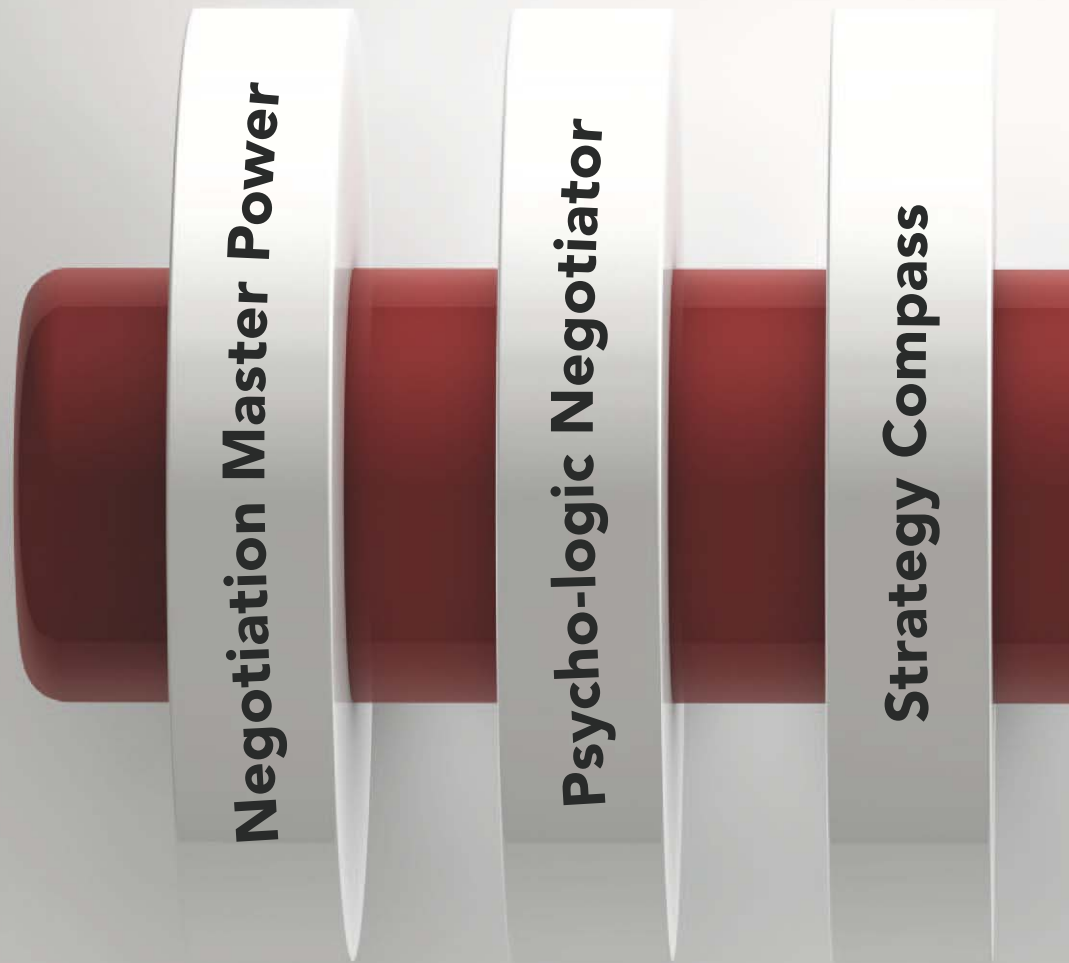


# Curriculum **Master Negotiator**

An international program for executives

**with Dr. Stefan Amin Talab**

The outcome of negotiations is neither a matter of fate nor good arguments alone. Understanding unwritten rules in the process helps you to achieve your goals most efficiently. The Curriculum is divided into five different blocks that cover all important aspects of the "negotiation game". The consecutive attendance of blocks 1–5 is advisable but not compulsory as blocks are focusing on different negotiation areas.



## **Block 1** 3 days

### **Negotiation Master Power**

- You find out about the principle powers and strengths of the Master Negotiator and exchange your respective experience
- Train different cases and decide which skills to focus on
- Receive immediate feedback and try out techniques
- You do get a good understanding of the negotiation phases and the most important caveats

## **Block 2** 2–3 days

### **Psycho-logic Negotiator**

- You will get a thorough overview of different negotiation types
- You will find out and discuss how to best deal with them
- You will test your pokerface and bluffing techniques
- Relationship building and the "trust-factor" in negotiations

## **Block 3** 2–3 days

### **Strategy Compass**

- Look at negotiation strategies and -concepts from a bird's perspective
- Find out what the discerning factors are and then map out your strategy
- Get immediate feedback if the "Harvard Concept", Nixon's 10 commandments of negotiation or other concepts fit you best

# Negotiator

## Conviction rhetoric

## Persuasion in Argumentation

### Organizational information:

For this in-house curriculum, all workshop venues (on and off-site) and dates can be arranged to accommodate your business and geographical needs.

Blocks can be held in English, German or Spanish with simultaneous translation, if requested (e.g. into Russian, Arabic, French...).

Each block is designed for 2–4 days and to include up to 15 participants. Contents and the specific duration will be customized to your organization. Homework and course assignments in between blocks support the skill-building process.

Costs for each workshop participant start around € 250/day, depending on the total number of blocks booked and delegates participating.

### Block 4 4 days

#### Conviction rhetoric

- You find out how strong your communication is and how your style affects the outcome of the negotiation
- You get to know different communication models and try them out in negotiations
- You assess different communication patterns of your negotiation partners and will receive feedback yourself

### Block 5 2–3 days

#### Persuasion in Argumentation

- You will get a good overview over tactics and counters
- You are trying out different argumentation models
- You receive feedback concerning your persuasive abilities.



# Curriculum

## Master Negotiator



### **This curriculum**

offers you the opportunity to develop negotiation skills with our hands-on “experience learning” approach. 5 blocks illuminate important concepts from negotiation styles over psychological elements to the strategy compass.

### **The objective**

You will better understand the background and decisive aspects of the negotiation process and the practical implementation of different techniques. This way you can extend your room for maneuver in your negotiations.

### **The training method**

You will get direct feedback on your actions and behavior and learn what was supportive in reaching your goal and what you can still work on. You train by trying out your skills in different cases and discuss and compare results.



Details to the contents can be found in the book **“The Master Negotiator”** ISBN 978-3-9502269-5-9, which serves as foundation and documentation for this curriculum.

**.comon**

+43 1 9469830  
office@comeon.at  
www.comeon.at

# Verhandlungsmeister

## Lehrgang

Verhandlungsergebnisse sind weder ausschließlich eine Sache des Schicksals noch eine Sache guter Argumente. Das Verständnis ungeschriebener Regeln im Verhandlungsprozess hilft Ihnen, Ihre Ziele effizient zu erreichen. Gleichzeitig trägt dieses Wissen zur produktiven Umsetzung bei internen und externen Gesprächen, Konflikten und Meetings bei.

## Portefeuille Overview

Der Verhandlungsmeister	
[Negotiaton Master Power].....	1
Trainingsziele und Nutzen.....	1
Inhalt / Seminauszug Stärken Verhandlungsmeister.....	2
Block Psycho-Logik der Verhandlung	
[The psycho - logic negotiator] .....	3
Trainingsziele und Nutzen.....	3
Inhalt / Seminauszug Psycho - Logik der Verhandlung .....	4
Block Kompass Verhandlungsstrategie	
[Strategy compass].....	5
Trainingsziele und Nutzen.....	5
Inhalt / Seminauszug Kompass Verhandlungsstrategie .....	6
Block Verhandlungsrhetorik	
[Conviction Rhetorics] .....	7
Trainingsziele und Nutzen.....	7
Inhalt / Seminauszug Verhandlungsrhetorik .....	7
Block Verhandlungs-MATT: Macht, Argumente, Taktik, Techniken	
[Persuasion in Argumentation] .....	9
Trainingsziele und Nutzen.....	9
Inhalt / Seminauszug VerhandlungsmATT .....	9

## Der Verhandlungsmeister [Negotiation Master Power]

3 Tage

- Sie erfahren, welche 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.

### 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 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 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 und 5)

- 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

2 -3 Tage



## Block Psycho-Logik der Verhandlung [The psycho - logic negotiator]

2 - 3 Tage

- Sie spüren am eigenen Leib, wie wichtig die psychologische Komponente in der Verhandlung ist und überlegen Strategien zum Vertrauensaufbau
- Sie bekommen einen guten Überblick über die unterschiedlichen Verhandlungstypen und den psychologisch ratsamen Umgang mit ihnen.
- Sie erhalten Feedback, welche Strategien und Aktionen vertrauensbildend und konstruktiv waren, und an welchen Sie noch arbeiten können.
- Sie bekommen die Möglichkeit, selbst anhand von Verhandlungscases zu trainieren und können dabei Ihr „Pokerface“ als auch Ihren „Röntgenblick“ ausprobieren und sich mit anderen Verhandlern zu messen.

### Trainingsziele und Nutzen

Wir haben Sie gewarnt: „Es ist doch nur ein Seminarspiel!“ könnte nicht reichen, um geschlagene Verhandlungspartner wieder an den Tisch zurückzuholen. Wie im wirklichen Leben sind fachliche Kompetenz und selbst gute Argumente in vielen Situationen nicht ausreichend für den konstruktiven Abschluss einer schwierigen Verhandlung.

Der richtige Umgang mit dem jeweiligen Verhandlungspartner und psychologisches Grundwissen über menschliche Reaktionsmuster in Verhandlungssituationen entscheiden ganz wesentlich über das jeweilige Verhandlungsergebnis. Vertrauen und Siegeswille sind nicht nur theoretische Konzepte, sondern Grundelemente im Verhandlungscocktail.

Anhand eines kurzen Selbsttests werden Sie überprüfen, welche Verhandlungstypen es gibt und welchem Typus Sie selbst entsprechen. Das Wissen darum, welche Vor- und Nachteile die unterschiedlichen Typen mit sich bringen und wie Sie am besten damit umgehen, könnte die entscheidende Stütze zum Umgang mit Ihrem nächsten Verhandlungspartner sein.

Selbstverständlich helfen dabei wiederum die durchgenommenen Übungsfälle weiter. Die Wahrnehmung der "Beobachter" und die Möglichkeit, den Ihnen von den restlichen Teilnehmer ausgefüllten Beobachtungsbogen zu hinterfragen gibt Ihnen Aufschluss über Ihre Ausstrahlung und Ihre Wirkung bei Verhandlungen. Fragen Sie Ihren Verhandlungspartner „hinterher“ einfach danach, wie Ihre Verhandlungstechnik tatsächlich ankommt und vergleichen Sie Ihr Ergebnis mit dem der Anderen anhand der unterschiedlichen Verhandlungsergebnisse!

Diese Kenntnisse bringen bei Verhandlungen mit Lieferanten, Kollegen und bei Kunden entscheidende Erleichterungen für Sie. Der besondere Vorteil unserer auf Erfahrungslernen basierenden Seminare ist, dass Sie hier tatsächlich unterschiedliche Herangehensweisen als Verhandler im Seminar ausprobieren, Verhalten beobachten und sich über Auswirkungen und Unterschiede austauschen können.

## Inhalt / Seminarauszug Psycho - Logik der Verhandlung

- Enttarnen Sie die Unwahrheit beim Vorbringen Ihres Verhandlungspartners und analysieren Sie, wie ein „Pokerface“ enttarnt werden kann
- Überzeugen Sie Ihr Team und hoffentlich auch die anderen fiktiven Unternehmenssprecher vom gemeinsamen Nutzen einer kooperativen Strategie im bei der Präsentation Ihrer Beratungsfirma auf der Unternehmensmesse
- Finden Sie heraus, welche irrationalen Elemente im Verhandlungsprozess mitspielen und wie stark der Faktor Mensch den Verhandlungsausgang mitbestimmt
- Unterscheiden Sie unterschiedliche Verhandlungstypen und erarbeiten Sie die verschiedenartigen Zugänge zu den einzelnen Weltbildern
- Hören Sie vom ehemaligen Außenminister der U.S.A., welchen Umgang er mit dickköpfigen Verhandlungspartnern wie den früheren führenden Sowjets während der Kubakrise empfiehlt.
- Finden Sie heraus, welcher Verhandlungstyp Sie sind und was das für Sie in der Praxis in Vorbereitung, in Stresssituationen und im Verhandlungsteam bedeutet
- Enttarnen Sie den lügenden „Mafiaboss“ als Verräter, oder gehen Sie unter, weil Sie dem falschen Verhandler auf den Leim gegangen sind.
- Strukturieren Sie Ihre Einschätzung des Verhandlungspartners mit dem Verhandlungspartnerprofil und nützen Sie das Checkblatt, um eine gezielte Analyse einzuleiten
- Finden Sie heraus, wie stark der Ankereffekt in der Verhandlung den Endpreis bestimmt und was Sie dagegen machen können.
- 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.

### **Ausbaumöglichkeit und empfohlene Übungsfälle:** (Tag 3)

- 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
- 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 modelliert werden, bis Sie Ihr optimales Vorgehen finden.

## Block Kompass Verhandlungsstrategie [Strategy compass]

- Sie überblicken unterschiedliche Verhandlungsstrategien und -ansätze
- Sie erkennen, worauf es bei der Strategieauswahl ankommt, und probieren aus, welche zu Ihnen, Ihrem Unternehmen und Ihren Zielen passt.
- Sie bekommen unmittelbares Feedback, ob Sie mit dem „Harvard Konzept“, mit Nixons 10 Verhandlungsgeboten oder auch ganz anders authentisch wirken und besser fahren und woran Sie noch arbeiten können.
- Sie bekommen die Möglichkeit selbst anhand von Verhandlungscases zu trainieren und können Strategien ausprobieren und vergleichen.

### Trainingsziele und Nutzen

Eine der ersten Überlegungen vor Herantreten an einen Verhandlungspartner betrifft Ihre Verhandlungsstrategie. Wäre es da nicht hilfreich, sich ein wenig umzusehen, was berühmte Verhandler und Schulen dazu sagen?

Die Situationsanalyse führt direkt zu den unterschiedlichen Konzepten. Diese werden überprüft und auf die eigene Situation umgelegt.

Die Vorstellung verschiedener Verhandlungszugänge und -konzepte führt neue Verhandlungstechniken und -einsichten vor Augen: Durch sachbezogenes Verhandeln, Zurückgreifen auf objektive Kriterien und interessenfokussierte Einstellung können Sie "outside the box" - Lösungen entwickeln und durchsetzen, die bisher nicht bedacht worden sind

Bei der Reflexion über die gewählte Strategie helfen die durchgenommenen Übungsfälle weiter. Die Wahrnehmung der „Beobachter“ und die Möglichkeit, den Ihnen von den restlichen Teilnehmern ausgefüllten Beobachtungsbogen auch informell zu hinterfragen gibt Ihnen Aufschluss über Ihre Ausstrahlung und Ihre Wirkung bei Verhandlungen. Fragen Sie Ihren Verhandlungspartner einfach danach, ob er Sie für einen „Strategen“ hält und „eher vorsichtig“ agieren würde, oder ob er sich vor allem auf die schriftlichen Unterlagen konzentrieren würde.

Vergleichen Sie Ihr Ergebnis mit dem der Anderen anhand der unterschiedlichen Verhandlungsergebnisse und entscheiden Sie selbst, ob Sie Ihre Strategiewahl wiederholen würden!

Diese Kenntnisse über Verhandlungen bringen bei Verhandlungen mit Lieferanten, Kollegen und bei Kunden entscheidende Erleichterungen für Sie. Der besondere Vorteil unserer auf Erfahrungslernen basierenden Seminare ist, dass Sie hier tatsächlich unterschiedliche Herangehensweisen als Verhandler im Seminar ausprobieren, Verhalten beobachten und sich über Auswirkungen und Unterschiede austauschen können.

2 - 3 Tage

## Inhalt / Seminarauszug Kompass Verhandlungsstrategie

- Überzeugen Sie als Anwalt Ihre eigenen Kanzleipartner und in weiterer Folge hoffentlich auch die anderen Kanzleisprecher vom gemeinsamen Nutzen einer kooperativen Strategie bei der Kanzleipräsentation
- Hinterfragen Sie die win-win Strategie
- Lernen Sie die 4 Pfeiler des Harvard Konzepts kennen
- Überprüfen Sie im „Lemon Calculator“ Fall, ob es Sie weiterbringt, Interessen zu hinterfragen und Optionen zu entwickeln, oder ob eine „Haifisch Strategie“ sinnvoller wäre
- Bluffen Sie im Fall „Van Madness“ über den Zustand Ihres VW-Busses, um Ihre Startposition für einen neuen Firmenwagen zu verbessern und argumentieren Sie auf-Teufel-komm-raus, um die Kolleginnen auf Ihre Seite zu bringen (inklusive Videoanalyse).

### Transferfälle und empfohlene Übungsfälle: (3.ter Tag)

- Taktieren, ignorieren oder kooperieren Sie Ihren ehemaligen Patienten im Fall „Surgeon Attack“! Oder wählen Sie eine Strategie, bei der Sie den Gerichtsweg weiter bis zum bitteren Ende gehen, bis Haus, Yacht und Aktien für Anwalts- und Gerichtskosten aufgebraucht sind!
- 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
- Analysieren Sie gemeinsam 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.

## Block Verhandlungsrhetorik [Conviction Rhetorics]

- Sie erfahren, wie stark die Kommunikation und das „wie“ Ihren Verhandlungserfolg beeinflusst.
- Sie lernen unterschiedliche Kommunikationsmodelle kennen und probieren diese in der Verhandlung aus.
- Sie schätzen unterschiedliche Kommunikationsmuster von Verhandlungspartnern ein und bekommen selbst Feedback.
- Sie bekommen die Möglichkeit unmittelbar selbst in unterschiedliche Verhandlungsrollen zu schlüpfen und dabei Ihre Verhandlungsrhetorik zu trainieren. So können Sie Ihre Sprache und Formulierungen unmittelbar einsetzen und ausprobieren.

Voraussetzung:  
\* Verh.meister  
\* Psycho - Logik

### Trainingsziele und Nutzen

Kurz halten? Oder ausführlich ins Detail gehen?

Unterlagen mitnehmen? Oder vor Ort Skizzen und Übersichten erarbeiten. Zuhören?  
Oder mit Detailwissen brillieren.

2 – 4 Tage

Jeder Ihrer Verhandlungspartner hat seinen eigenen Zugang zum Thema Kommunikation. Mit manchen Menschen sprechen Sie „die gleiche Sprache“, ohne viel zu überlegen. Andere „verstehen Sie einfach nicht“ und das obwohl Sie alles gut und genau vorbereitet haben.

Diese Unterschiede und Möglichkeiten, damit umzugehen, sehen und hören wir uns im Detail an.

Mit diesem Training können Sie daher leichter auf Unterschiede in der Kommunikation mit Lieferanten, Kollegen und Kunden eingehen. Davon profitieren natürlich die Verhandlungsergebnisse und die -beziehungen.

Der besondere Vorteil unserer auf Erfahrungslernen basierenden Seminare ist, dass Sie hier tatsächlich unterschiedliche Herangehensweisen als Verhandler im Seminar ausprobieren, Verhalten beobachten und sich über Auswirkungen und Unterschiede austauschen können.

### Inhalt / Seminarauszug Verhandlungsrhetorik

- „Hilfe, sie versteht mich nicht!“ Vom Argument zu Verstehen ist es ein weiter Weg. Sezieren Sie den Kommunikationsprozess und begreifen Sie, bei welcher Stufe es hakt.
- Besprechen Sie Wahrnehmungstücken und wie diese das Verhandlungsergebnis in Ihrem Sinne beeinflussen könnten.
- Analysieren Sie unterschiedliche Sprachmuster und ordnen Sie diese den unterschiedlichen Verhandlungstypen (Seminarblock psychologische Grundlagen) zu.
- Stärken Sie Ihre verbalen Reflexe im Schlagfertigkeitstraining.

- Überzeugen Sie in der Verhandlung das Komitee durch Ihre sprachlich glasklare Argumentation für Ihren Bewerber. Ansonsten wird man sich vielleicht leider für den falschen Kandidaten entscheiden.
- Spüren Sie, was es heißt, Verhandlungsmacht verbal auszuspielen (oder dagegen anzukämpfen), wenn Sie im „European Odyssey Fall“ für eine unabhängige NGO Gelder für interkulturelle Projekte aushandeln müssen.
- Lernen Sie unterschiedliche Fragetechniken kennen und probieren Sie aus, ob Sie zu „Ihrer“ Antwort kommen.
- Lernen Sie Formulierungen einzusetzen, die Selbstsicherheit ausstrahlen, statt sich gleich am Anfang der Verhandlung klein zu machen.
- Verhandeln Sie den besten Kaffeepreis für Ihren Landtfrau Kaffee und stellen Sie gleichzeitig sicher, dass die FH bei den angehenden Absolventen so richtig Werbung dafür macht!
- 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.

#### **Ausbaumöglichkeit und empfohlene Übungsfälle:** (Tag 3 und 4)

- Wie trete ich "in Erscheinung"? Vergleich von Selbstbild / Fremdbild
- Ebenen der Kommunikation, Grundhaltung im Gespräch
- Wie und warum entstehen Störungen in einem Gespräch?
- Die Transaktionsanalyse als Kommunikationsmodell
- Kommunikationstheoretisches Modell, Ebenen einer Nachricht
- Geben und Nehmen von Feedback
- Grundlagen einer erfolgreichen Gesprächsführung (aktives Zuhören, Methoden der Informationsgewinnung und Gesprächsaktivierung)
- Männlicher/ weiblicher Kommunikationsstil
- Reflexion des persönlichen Kommunikationsstils
- Schwierige Gespräche durchführen (Techniken)
- Wahrnehmung und Bewertung (Selektive Wahrnehmung, Wahrnehmungstäuschungen, wie wirklich ist die Wirklichkeit etc.)
- rhetorische Mittel von der Anapher bis zum Chiasmus.
- persönliche rhetorische Stärken und zukunftsorientierte Selbstpräsentation
- Erfolgsfaktoren für überzeugendes Auftreten
- Stimme & Ausdrucksübungen
- Körpersprache und Bedeutung
- Killerphrasen und der geeignete Umgang damit
- Gesprächsführung und Steigerung der Überzeugungskraft
- Sprachgebrauch
- Videoanalyse und -feedback

## Block Verhandlungs-MATT: Macht, Argumente, Taktik, Techniken [Persuasion in Argumentation]

- Sie erhalten einen guten Überblick über unterschiedliche Taktiken und Konter
- Sie probieren unterschiedliche Argumentationsmodelle aus
- Sie bekommen Feedback über Ihre argumentative Überzeugungskraft.
- Sie bekommen die Möglichkeit selbst in unterschiedliche Verhandlungsrollen zu schlüpfen und können Ihre Argumentation unmittelbar ausprobieren.

2 - 3 Tage

Voraussetzung:  
\* Verh.meister

### Trainingsziele und Nutzen

**Zeitdruck geben.**

**Andere Käufer vortäuschen.**

**Laut werden.**

Es gibt wohl keine Taktik, der Sie beim Verhandeln nicht auch einmal ausgesetzt sein werden. Die große Frage lautet nur: Wie werden Sie darauf reagieren?

Nicht immer hat der langfristige Effekt einer Verhandlung und die Beziehung zum Verhandlungspartner Priorität für die Durchsetzung von Interessen. Und nicht immer ist auch Ihr Partner an einer sachbezogenen Verhandlung interessiert, sondern möchte vielleicht sein „shark-Profil“ aufpolieren. In diesem Fall sind Techniken und Argumente gefragt, die Sie schnell und wirksam an Ihr Ziel bringen.

Diese werden wir kennen- und einsetzen lernen, damit Sie Ihren Standpunkt durchsetzen können, ganz egal ob beim Kaffeeautomaten, einer Reklamation, oder einer Podiumsdiskussion.

Der Einsatz und jeweilige Konter zu den unterschiedlichen Taktiken und die Überprüfung des Nutzens ist wohl ein Thema, um das kein erfahrener Verhandler herumkommt. Ob und wie Sie die entsprechenden Techniken einsetzen, bleibt ganz Ihren Vorstellungen überlassen. Aber die Mittel dazu und die Möglichkeit, diese einzusetzen, werden Ihnen und Ihrer Organisation in vielen Situationen behilflich sein, die Oberhand zu behalten und sich gekonnt aus einer prekären Lage zu ziehen.

### Inhalt / Seminaerauszug VerhandlungsMATT

- Enttarnen Sie die Unwahrheit beim Vorbringen Ihres Verhandlungspartners und analysieren Sie, wie ein „Pokerface“ enttarnt werden kann
- Erklären Sie Ihrem Kunden in „Happy Holidays“, warum er Ihren Argumenten besser folgen sollte
- Tauschen Sie Ihre Erfahrungen mit der „Good Cop - Bad Cop“ Taktik aus und überlegen Sie, ob und wo diese in Ihrem Bereich sinnvoll einsetzbar ist.
- Prüfen Sie, ob Sie Abschlusssignale erkennen und Verhandlungen rechtzeitig abschließen, bevor die Gegenseite es sich wieder anders überlegt
- Trainieren Sie Konter so lange ein, bis der Zuruf von „Mini - BATNA“ Ihnen reicht, um im entscheidenden Moment schnell zu schalten und reagieren zu können.



- Bluffen Sie sich als „Wolf“ durch und verdächtigen Sie selbstbewusst unschuldige Dorfbewohner, um Ihren Kopf zu retten.
- Beschäftigen Sie sich mit dem Thema „Macht“ in Verhandlungen und überlegen Sie gemeinsam, wie damit umgegangen werden kann.
- Erfahren Sie, was die BATNA ist, und wie Sie Ihre Verhandlungsposition stärken kann.