

■ Für die Verwaltung erfolgreich verhandeln



Einzelne Führungskräfte und Mitarbeiter/innen führen für ihr Haus eine Vielzahl von Verhandlungen mit externen Institutionen und Personen, die oft von erheblicher finanzieller und sachpolitischer Tragweite sind. Der Erfolg solcher Verhandlungen mit Lieferanten und Vertragspartnern hängt nicht allein von der Stärke der eigenen Sachposition ab, sondern entscheidend auch von der Verhandlungsstrategie und dem Verhandlungsgeschick der beteiligten Repräsentanten. Die die Klärung der eigenen Sachposition und der Verhandlungsziele, die Orientierung an den jeweiligen Interessen und nicht an einzelnen Positionen, das eigene Argumentationsgeschick und die persönliche Überzeugungsstärke sind dabei wesentliche Faktoren, die über den Ausgang der Verhandlung entscheiden.

■ Ziel des Seminars

ist es, Vorgehensweisen und Gesprächstechniken zu vermitteln und zu trainieren, die eine zielorientierte und erfolgreiche Verhandlungsführung mit externen Verhandlungspartnern möglich machen.

■ Inhaltsübersicht

- Verhandlungsvorbereitung: Fakten - Ziele - Argumente
- Verhandlungsstrategie: Mit welchem Plan ich in die Verhandlung gehe
- Positives Denken: Wie ich mich stimmungsmäßig auf die Verhandlung vorbereite
- Individuelle Gesprächsführung: Wie ich mich auf die Persönlichkeit des Gesprächspartners einstelle
- Kontaktphase: Wie ich eine positive Verhandlungsatmosphäre schaffe
- Überzeugungsphase: Wie ich sachlich, emotional und rhetorisch den Verhandlungspartner gewinne
- Interessenausgleich: Wie ich mich an Interessen und nicht an Positionen orientiere
- Argumentationstechniken: Wie ich meine Interessen vertrete, Einwänden begegne und Spannungen entschärfe
- Abschlussphase: Wie wir ein gemeinsames Ergebnis erzielen

