

Verhandlungsgespräche kompetent führen

Verhandlungsführung und Gehaltsverhandlungen nach Harvard

In fast allen beruflichen wie privaten Situationen stehen Sie vor der Herausforderung, mit anderen Menschen zu verhandeln. Ganz gleich, ob es sich um Gespräche mit Kolleg*innen, Mitarbeiter*innen, Vorgesetzten, Kund*innen oder Geschäftspartner*innen handelt, immer sollten Sie wissen:

- Mit welcher Kommunikationsstrategie gehen Sie in die Verhandlung?
- Wie steuern Sie den Verhandlungsprozess für sich und andere?
- Wie reagieren Sie auf unfaire Verhandlungspartner*innen?
- Wie begegnen Sie unerwarteten Situationen?

Um geschickt und erfolgreich zu verhandeln, müssen Sie Vertrauen aufbauen, zielgerichtete Fragen stellen, überzeugende Argumente bringen und Widerstände auflösen, um so aus gegensätzlichen Positionen gemeinsame Ziele zu entwickeln.

Inhalt

Sie werden sich Ihrer Persönlichkeit bewusst und erlernen in Theorie und Praxis entscheidende kommunikationspsychologische Strategien der Verhandlungstechnik. Durch szenische Übungen haben Sie die Möglichkeit, verschiedene Verhandlungssituationen zu simulieren und Ihre individuellen Kommunikationskompetenzen zu erweitern.

Anhand konkreter Beispiele aus Ihrem Berufsalltag bereiten Sie sich insbesondere am zweiten Seminartag auf zukünftige Gehaltsverhandlungen vor, simulieren ausgewählte Gesprächsszenarien, analysieren und reflektieren im Anschluss Ihre Verhandlungsführung. So entwickeln Sie ein individuelles Methodenrepertoire, um sich folgenden Herausforderungen zu stellen:

- Wie reagieren Sie auf plötzliche Veränderungen?
- Wie kommunizieren Sie Ihre Vorhaben nach außen?
- Wie schaffen Sie eine gemeinsame Basis und Synergien?

WANN

08.12.2020 09:00 - 17:00 Uhr

09.12.2020 09:00 - 17:00 Uhr

[ANMELDUNG](#)