

## Verhandlungsgespräche kompetent führen

### Verhandlungsführung nach Harvard

In vielen 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.

### Inhalt

Sie werden sich Ihrer Persönlichkeit bewusst und erlernen in Theorie und Praxis entscheidende kommunikationspsychologische Strategien der Verhandlungstechnik. Sie haben 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 Gesprächssequenzen, 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?

### Der Workshop findet online statt.

Sie weisen sich in StudIP einem der vier unten zur Auswahl stehenden Online-Präsenztermine zu. Etwa zehn Tage vor dem Workshop erhalten Sie Zugang zu umfangreichen Tutorials und Aufgaben, welche Sie im Vorfeld des Online-Gruppentrainings eigenständig bearbeiten.

Die Workshopdauer beträgt 8 Stunden (3 Stunden Gruppentraining in Onlinepräsenz plus Aufgaben).

### WANN

21.09.2021	09:00 - 12:00 Uhr ODER
21.09.2021	13:30 - 16:30 Uhr ODER
22.09.2021	09:00 - 12:00 Uhr ODER
22.09.2021	13:30 - 16:30 Uhr

[ANMELDUNG](#)