

## Verhandlungsgespräche kompetent führen

In vielen beruflichen wie privaten Situationen stehen Sie vor der Herausforderung, mit anderen Menschen zu verhandeln. Um dies geschickt und erfolgreich zu tun, müssen Sie Vertrauen aufbauen, zielgerichtete Fragen stellen, überzeugende Argumente bringen und Widerstände auflösen.

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?

Anhand konkreter Beispiele aus Ihrem Berufsalltag bereiten Sie sich insbesondere am zweiten Seminartag auf zukünftige Gehaltsverhandlungen vor.

### Ziele

- Sich Ihrer Persönlichkeit bewusst werden und in Theorie und Praxis entscheidende kommunikationspsychologische Strategien der Verhandlungstechnik erlernen.
- Entwicklung Ihres individuellen Methodenrepertoires, insbesondere für Reaktionen auf plötzliche Veränderungen sowie die Schaffung einer gemeinsamen Basis und Synergien
- Erweiterung Ihrer individuellen Kommunikationskompetenzen

### Methodik

Impulsvortrag, Verhandlungsführung nach Harvard, Simulationen (von Gesprächssequenzen), Einzel- und Gruppenreflexion

