

VERHANDELN MIT EFFEKT



to be best in all
point of view.
Win-Win [win v
both sides will b
benefit from it, a

Strategien für nachhaltige Win-Win-Situationen

Ob Gehälter, Budgets oder Einkaufsbedingungen: Viele Menschen scheuen sich vor Verhandlungen. Diese sind oftmals mit Unbehagen, Unsicherheit und Druck belegt.

Doch das muss nicht so sein. Mit einem Mindset, dass nach einem „Win-Win“ aller beteiligten Parteien strebt, können wir Verhandlungen mit weniger Druck und zufriedenstellender führen und dabei die Beziehungen zu Mitarbeitenden, Kund:innen oder Geschäftspartner:innen aufrecht erhalten und im besten Fall sogar intensivieren.

Und selbst, wenn das Verhandlungsumfeld eher kompetitiv statt kooperativ ist, gilt es, in Verhandlungen die Situation und die Persönlichkeit des Gegenübers richtig einzuschätzen, um im Zweifel noch ein „Ass aus dem Ärmel“ zu zaubern. Dabei gilt das Motto „Gut gerüstet an den Start – die richtige Vorbereitung ist der halbe Erfolg“.

Authentisch verhandeln

Unser Verhandlungs-Workshop bietet eine ausgewogene Mischung aus theoretischem Wissen, praktischen Übungen, Fallstudien und Gruppendiskussionen. Die Teilnehmenden werden anschließend in der Lage sein, ihr neu erworbenes Verhandlungsgeschick sowohl im beruflichen als auch im privaten Umfeld zielsicher und authentisch anzuwenden.

Mögliche Workshop-Inhalte:

- ✓ Identifikation der Hauptphasen einer Verhandlung sowie verschiedener Verhandlungstypen
- ✓ Verhandlungsvorbereitung durch das Sammeln und Analysieren relevanter Informationen sowie das Festlegen von Zielen und Prioritäten
- ✓ Anwendung effektiver und situativer Kommunikationsstile und Techniken des aktiven Zuhörens (nach Carl Rogers)
- ✓ Unterscheidung und Anwendung kompetitiven und kooperativen Verhandeln
- ✓ Kennenlernen von Planungstools wie zum Beispiel ZOPA und BATNA sowie deren zielführender Einsatz
- ✓ Vermeidung häufiger Verhandlungsfallen
- ✓ Einführung in die psychologischen Aspekte und Emotionen, die Verlauf und Entscheidungen in Verhandlungen mitbestimmen
- ✓ Korrekte Fixierung von Verhandlungsergebnissen sowie eventuelle Nachverhandlungen

Unternehmerischer Nutzen:

1. **Win-Win-Situationen:** Kooperative Verhandlungsfähigkeiten legen den Grundstein für Win-Win-Situationen, bei denen alle beteiligten Parteien von der Vereinbarung profitieren. Dies führt zu langfristigen Geschäftsbeziehungen und einem positiven Image in der Branche:
2. **Finanzielle und strategische Vorteile:** Menschen mit starken Verhandlungsfähigkeiten sind besser in der Lage, vorteilhafte Verträge, Partnerschaften und Geschäftsdeals auszuhandeln, was die Wirtschaftlichkeit des Unternehmens langfristig sichert.
3. **Langfristige Kundenbeziehungen:** Ausgeprägtes Verhandlungsgeschick hilft Unternehmen, starke Kundenbeziehungen aufzubauen und den Bedürfnissen der Kunden lösungsorientiert und klar zu begegnen.
4. **Risikominderung:** Gut verhandelte Vereinbarungen minimieren potenzielle Risiken und Streitigkeiten. Durch klare Vereinbarungen und rechtlich solide Verträge werden potenzielle Stolpersteine eliminiert, was langfristige rechtliche und finanzielle Sicherheit bietet.

Ansprechpartner:

Frauke Ion +49 221 66 99 99 39

Janine Schüller +49 221 66 99 99 21

info@institut-fuer-persoenlichkeit.de

Weitere Workshopthemen findest du unter: <https://www.institut-fuer-persoenlichkeit.de/portfolio/>

