



## Verhandlungsführung Professionell und sicher verhandeln

### Zielgruppe:

- Führungs- und Nachwuchsführungskräfte
- Personen mit Mitarbeiterverantwortung
- MitarbeiterInnen aus Personalabteilungen

### Ihr Nutzen:

- Sie identifizieren Verhandlungen als einen wesentlichen Teil des Erfolges, privat und geschäftlich
- Sie erlernen die Kunst der Verhandlungsführung: Feingefühl, Menschenkenntnis und das Wissen um Verhandlungstaktik und –strategie
- Sie können danach Verhandlungen planen, sie gezielt und mit System führen und erfolgreich abschließen.
- Sie erfahren, wie Sie sachbezogen verhandeln, auf objektive Kriterien bestehen und faire und vernünftige Übereinkünfte treffen können.

### Seminarinhalte:

- Verhandlungskonzepte: Gordon Managementkonferenz, Harvard Konzept Win/Win-Prinzip
- Systematische Vorbereitung, Strategien entwickeln, Strategien des Verhandlungspartners überlegen
- Vorbereitung und Zielsetzung, Gesprächseröffnung, Informationsaustausch, Diskussionsphase, Einigungsphase, Abschluss & Umsetzungsplan
- Gesprächsführung in schwierigen Situationen: Ausrichtung am Partner - Kontakt herstellen
- Regeln des partnerzentrierten Feedbacks
- Verhandlungssituationen mit mehreren Beteiligten
- Diplomatische Gesprächsführung
- Angriffe erfolgreich abwehren
- Argumentationsaufbau

### Interne Seminare:

Dauer: 2 bis 3 Tage

Optional: 2-3 Tage: Verhandlungsführung, 2 Tage: Verhandeln nach Harvard

### Information & Anmeldung:

Nadine Kocian

Tel.: 01-890 55 48 DW 12

Mail: [nadine.kocian@seminardmc.at](mailto:nadine.kocian@seminardmc.at)

[www.seminardmc.at](http://www.seminardmc.at)