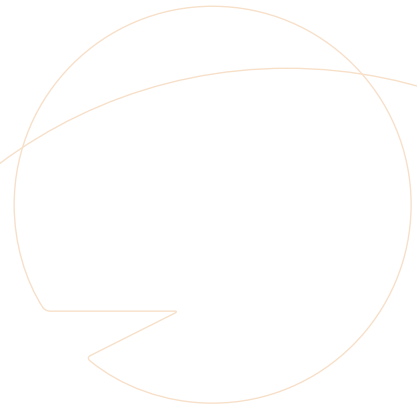




Bartsch**Training**



Verhandlungstraining

Verhandlungstraining von den Experten lernen



... eine Kernkompetenz von BartschTraining

Einleitung

Wir trainieren komplexe Verhandlungsaufgaben in den unterschiedlichsten Branchen. Unsere Trainer begleiten Sie auch bei realen Verhandlungen durch spezielle Verhandlungs-Coachings.

„Harvard-Konzept“ – weiterentwickelt

Verhandlungen sollen erstens eine vernünftige Übereinkunft zustande bringen, zweitens effizient sein und drittens das Verhältnis zwischen den Parteien verbessern.

Die Verhandlungstrainings von BartschTraining haben die Elemente des Harvard-Konzepts weiter entwickelt und in die aktuelle Realität von schwierigen Verhandlungen im B2B-Bereich übersetzt.

Gehören Sie auch dazu?

Am meisten profitieren von unseren Verhandlungstrainings:

- Key-Account-Manager
- Führungskräfte (Geschäftsführer, Vertriebsleiter, Personalleiter)
- Einkaufsleiter / Einkäufer / Logistiker
- Marketingleiter in mittelständischen Unternehmen und Konzernen
- Juristen und Steuerberater
- Verhandlungsführer der öffentlichen Hand

Ihre Verhandlungskompetenz ist maßgebend für den Unternehmenserfolg.

Die Trainings beantworten u.a. folgende Fragen

- Wie sehen die Verhandlungsformen der Zukunft aus?
- Was sind die zentralen Fragen jeder Verhandlung?
- Welche Informationen sind wichtig?
- Wie dialogfähig bin ich im Ernstfall?
- Was bewirken Taktiken in einer Verhandlung?
- Wie schaffe ich es, auch in schwierigen Verhandlungssituationen souverän zu (re)agieren?
- Was tun, wenn die Verhandlung festgefahren scheint?
- Wie gehe ich mit dominanten Gesprächspartnern um?
- Wann ergreife ich in Verhandlungen die Initiative?
- Wie bereite ich Verhandlungen zielorientiert vor?
- Wie stimme ich meine Rolle und die meines Verhandlungsteams aufeinander ab?
- Wie wirken sich die unterschiedlichen Kulturen auf Verhandlungen aus? (Branchen, Nationalitäten)



Die dunkle Seite der Macht?



Die dunkle Seite der Macht

Auch wenn wir sie nicht nutzen, sollten wir sie doch kennen. In diesem Sinne werfen wir in unseren Verhandlungstrainings auch einen Blick über den Zaun auf die „dunkle Seite der Macht“.

Erfolgreiche Win-Win-Verhandler müssen „dunkle“ Vorgehensweisen identifizieren und lösungsorientiert mit ihnen umgehen können – wir vermitteln das notwendige Wissen und Können dazu.

Unfaire Dialektik gehört zur „dunklen Seite der Macht“. Ist der Gesprächspartner erst einmal verunsichert, kann er zum „Spielball“ seines Gegners werden. Unsere Schutzimpfung: Wir konfrontieren Sie mit solchen Situationen und machen Sie (fast) „immun“.



Definition „Verhandeln“

Definition „Verhandeln“

Verhandeln heißt, bei sich gegenüberstehenden Positionen, Interessen und Motiven mehrerer Personen, etwas zu geben, um etwas dafür zu bekommen mit dem Ziel, das Gesamtergebnis zu den eigenen Gunsten zu beeinflussen.

Einsatz von „Techniken“

„Techniken“ sind Werkzeuge in der Kommunikation, um das Ergebnis zu den eigenen Gunsten zu beeinflussen. Die Motivation des Einsetzenden entscheidet letztlich darüber, ob das Werkzeug auf faire oder unfaire Weise wirkt. „Techniken“ an sich sind wertfrei.

Kooperativer und konkurrierender Verhandlungsstil

Kooperativer Verhandlungsstil	Konkurrierender Verhandlungsstil
Beide (alle) Seiten sollen mit dem Ergebnis zufrieden sein und langfristig gewinnen.	↔ Die anderen sollen verlieren.
Ernsthaftes Bemühen, die Interessen der anderen zu verstehen und bei der Verfolgung der eigenen Ziele so weit wie möglich berücksichtigen.	↔ Aggressives Verhalten, Druck und Gegendruck.
Interessenausgleich	↔ Feilschen um Positionen
Faire Vorgehensweisen und „Techniken“, die auch dann funktionieren, wenn die anderen sie erkennen und ebenfalls anwenden.	↔ Unfaire Vorgehensweisen und „Techniken“, die nicht mehr gut funktionieren, wenn die anderen sie erkennen und ebenfalls anwenden.



Voraussetzungen und Inhalte

Das sollten Sie mitbringen

Unsere Verhandlungstrainings setzen ausgeprägte Kenntnisse über Überzeugungsprozesse voraus. Grundkenntnisse wie Nutzenargumentation oder Fragetechniken können auf Wunsch vorab vermittelt werden. Sie sollten bereits erste Erfahrung mit Verhandlungen besitzen.

Mögliche Inhalte im Verhandlungstraining

In Ihrem Verhandlungstraining erhalten Sie die notwendigen dialektischen Fähigkeiten und die strategischen und taktischen Inhalte für zielorientierte kooperative Verhandlungen. Sie wählen die passenden Inhalte aus individuellen Trainingsbausteinen mit unterschiedlichen Schwierigkeitsstufen aus.

Je nach Ihrem Bedarf und der Umsetzungsmöglichkeit coachen wir auch Ihre realen Verhandlungen (Vorbereitung, Durchführung, Feedback).

Sie können einen Grundbaustein Verhandlung (2 oder 3 Tage) oder Aufbauseminare zum Thema Verhandlung buchen. In den Aufbauseminaren verhandeln Sie auf Wunsch auch mit Ihren Trainern oder mit speziell ausgebildeten Schauspielern.

Das Besondere an unseren Verhandlungstrainings?

- Ständiger Abgleich der vermittelten Methoden und Taktiken mit erfahrenen Verhandlern aus der Wirtschaft
- In Aufbautrainings sind Schauspieler als Sparringspartner der Teilnehmer möglich
- Intensive Betreuung durch zwei Verhandlungstrainer
- Einsatz modernster Videotechnik
- Spannender Medienmix zur Vermittlung der Wissensthemen
- Besonders hoher Übungsanteil
- Sie haben die Möglichkeit, vor dem Training Ihre inhaltliche Wunschliste zu erstellen
- Sie erhalten nach dem Training eine DVD mit Ihren aktiven Sequenzen und den Lehrvideos
- Kleine Verhandlungsgruppen garantieren hohe Aktivität jedes Einzelnen
- Intensive Rückmeldung zur eigenen Verhandlungsleistung durch ein integriertes Einzel-Coaching

Kontakt

Bartsch Training
Rainer Bartsch
Fritschlachweg 1D
76189 Karlsruhe

Telefon 0721 / 95 75 95 06
Fax 0721 / 95 75 95 07
Mobil 0170 / 200 7 200

Email rb@bartsch-training.de
Internet www.bartsch-training.de