

# Verhandlungsführung-Lehrgang

## Warum brauchen Sie den Verhandlungsführungs-Lehrgang?

Erfolgreich verhandeln ist eine Kunst, die nicht jeder / jede beherrscht. Doch gelungene Verhandlungen sind für den erfolgreichen Geschäftsgang Ihrer Organisation massgebend. Wer nicht gut verhandelt, der verliert Geld, Zeit, Ressourcen und Kunden.

Das Ziel der Verhandlung ist eine Gewinn- und/oder Beziehungsoptimierung. In diesem Lehrgang lernen Sie die zielführende Handhabung aller Verhandlungsphasen kennen und wie Sie diese zu Ihren Gunsten optimieren. Die praxisorientierten Module befähigen Sie, in Ihrem Berufsalltag in der Verhandlungsführung kompetent aufzutreten.

## Wie funktioniert der Lehrgang Verhandlungsführung?

Der *Verhandlungsführungs-Lehrgang* basiert auf der jahrelangen Praxiserfahrung aus Weiterbildungen in der Zusammenarbeit mit Verhandlungsträgern. Die realitätsnahen Module werden mithilfe eines neuartigen didaktischen Konzeptes mit drei interagierenden Ebenen vermittelt:

1. **Online-Lehrgang / Fachwissen:** Der webbasierte *E-Learning-Lehrgang* ermöglicht das individuelle, zeit- und ortsungebundene Erlernen des Fachwissens zu Verhandlungsthemen.
2. **Coaching / Reflexion:** Das *(E-)Coaching* ermöglicht es den Lernenden, konkrete Verhandlungsherausforderungen aus dem Berufsalltag im 1:1-Setting zu reflektieren sowie persönliche Anliegen zu diskutieren.
3. **Praxistraining / Anwendung:** Im Integrationstraining wird das erlernte Wissen im Gruppensetting in konkrete Verhaltensmuster umgesetzt.

## Welche Module umfasst der Verhandlungsführungs-Lehrgang?

1. Im Modul *Emotionen & Bedürfnisse* lernen Sie die Bedeutung von Bedürfnissen in Verhandlungen kennen. Sie unterscheiden zwischen Verhandlung und Entscheid und wissen, wie Sie einen negativen Entscheid bestmöglich kommunizieren.
2. Im Modul *Analyse* lernen Sie vier Verhandlungsstrategien kennen und wissen, wie Sie diese in Verhandlungen zielführend einsetzen. Zudem erlernen Sie die Bedeutsamkeit einer geeigneten Ausstiegstrategie kennen und wissen, wie Sie diese entwickeln.
3. Im Modul *Verhandlungsvorbereitung* erarbeiten Sie sich das notwendige Argumentarium, um die Verhandlung aktiv zu führen. Sie erfahren, wie Sie das eigentliche Verhandlungsziel mit verhandelbaren Aspekten erweitern und somit absichern. Sie lernen die Bedeutung des Agenda-Settings in Verhandlungen kennen und wissen, wie Sie dieses nutzen können. Schliesslich erfahren Sie, wie Sie zeitliche und örtliche Aspekte bewusst einsetzen.
4. Im Modul *Verhandlungsteam* befassen Sie sich mit der Zusammensetzung der Verhandlungsteams sowie den einzelnen Rollenträgern. Sie lernen, welche Informationen Sie diesbezüglich von Ihren Verhandlungspartnern ablesen können und wissen, wie Sie mit Ihrem eigenen Verhandlungsteam Vorteile erzielen.
5. Im Modul *Verhandlungseröffnung* setzen Sie sich mit dem Erstkontakt gegenüber Verhandlungspartnern auseinander, um von Beginn an kompetent zu wirken und das Gegenüber schnellstmöglich einschätzen zu können. In einem zweiten Schritt lernen Sie die Möglichkeiten der Verhandlungseröffnung gekoppelt mit dem Ankereffekt kennen.

6. Im Modul *Verhandlungsführung* lernen Sie den Einsatz verschiedener Fragetechniken und Kommunikationstricks kennen und erfahren, wie Sie mit Forderungen und schwierigen Situationen konkret umgehen.
7. Im Modul *Verhandlungsabschluss* lernen Sie, wie Sie mit der Drohung eines frühzeitigen Verhandlungsausstiegs der Gegenpartei umgehen und wie Sie selbst einen Verhandlungsabbruch oder -unterbruch optimal managen.

### **Warum ist der Lehrgang Verhandlungsführung einzigartig?**

Der *Verhandlungsführungs-Lehrgang* ist die proaktive Antwort auf die Herausforderungen der Verhandlungsführung im Zuge der zunehmenden Komplexität und Dynamik in der Arbeitswelt. Er begleitet und stärkt Sie für künftige Verhandlungen und ist nach den neusten Erkenntnissen der Erwachsenenbildung und heute möglichen technischen Lösungen aufgebaut.

Eine professionelle Begleitung durch *E-Coaching* ist integriert. Der Lehrgang ist für Mobilephones, Tablets und Computer optimiert. Der Lehrgang widerspiegelt ein modernes Tool auf der Digitalisierungswelle der Aus- und Weiterbildungslandschaft, um Ihre Verhandlungskompetenz nachhaltig zu stärken!

### **Warum ist der Lehrgang Verhandlungsführung individuell?**

Der *Lehrgang Verhandlungsführung* ist nicht nur für die Lernenden, welche die Inhalte orts- und zeitungebunden im eigenen Arbeitstempo erarbeiten und im 1:1-Coaching reflektieren, individuell. Nein, auf Wunsch kann Ihre Organisation den Lehrgang nach eigenen Bedürfnissen anpassen. Je nach Anliegen können folgende Änderungen eingebaut werden:

- Organisations-/Firmenlogo
- Videomaterial (z.B. Videobotschaft des Vorgesetzten)
- Praxisfälle aus Branchenumfeld
- Organisationsspezifische Fragebogen, Tests und/oder Prüfungen
- Lernmodule formen
- Verbindung von MeetMe und Skype mit Coaches
- Praxistraining und Austausch

Diese Änderungen werden nach Aufwand und vorgängiger Offerte verrechnet. Die Lehrgangskosten pro Teilnehmenden werden individuell offeriert und hängen vom zusätzlichen Serviceaufwand ab.