

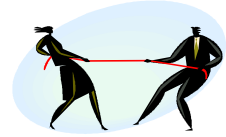


## Seminarbescrieb „Erfolgreich Verhandeln im Geschäftsleben“

**B**efinden Sie sich auch oft in einem Dilemma? Sollen Sie jetzt hart oder weich verhandeln? Wenn Sie weich verhandeln haben Sie vielleicht danach das bittere Gefühl ausgenutzt worden zu sein.

Haben Sie hart verhandelt und Ihren Willen durchgesetzt ist möglicherweise die *Beziehung* zur anderen Seite in Mitleidenschaft gezogen worden.

Der Harvard Professor Roger Fisher beschreibt in seinem Buch „Getting to YES“ eine Alternative zum eingangs beschriebenen harten oder weichen verhandeln:



### DAS SACHGERECHTE VERHANDELN

Sachgerecht und erfolgreich verhandeln heisst nämlich, dass beide Parteien den gegenseitigen Nutzen und die gemeinsamen Vorteile in den Vordergrund stellen. Professor Roger Fisher schlägt beispielsweise folgende Verhandlungstaktik vor:

- Die Verhandlungsparteien sollen Menschen und Sachprobleme getrennt voneinander behandeln
- Fokussieren Sie während der Verhandlung auf die *Interessen* und nicht auf Standpunkte und Positionen
- Suchen Sie nach Lösungsmöglichkeiten zum beiderseitigen Nutzen; „Enlarge the cake!“
- Bestehen Sie auf der Anwendung objektiver Kriterien für eine faire Lösung

**N**utzen des sachgerechten Verhandeln: Sie gewinnen mehr in Ihren künftigen Verhandlungen weil beide Parteien gewinnen (Win-Win). Sie können Ihr Ziel erreichen ohne dass die andere Partei ihr eigenes Ziel aufgeben muss.

#### Zielpublikum:

Engagierte Menschen welche Win/Win Ergebnisse bei ihren Verhandlungen erzielen wollen.

#### Lernziele:

- Sie gewinnen mehr Sicherheit in ihren zukünftigen Verhandlungssituationen (Familie, Politik, Geschäftsbereich)
- Sie sind fähig, auch in schwierigen Verhandlungssituationen für beide Parteien das Optimum zu erreichen.
- Sie sind in der Lage in einer Verhandlung Optionen zum beiderseitigen Vorteil zu entwickeln sowie neutrale Entscheidungskriterien heranzuziehen.
- Sie lernen aktiv zuzuhören und kennen Gesprächsförderer und Gesprächstörer

### Sie gewinnen mehr wenn auch Ihr Verhandlungspartner gewinnt!

#### Kursdetails:

- **Referent:** Werner Schindler, eidg. dipl. Exportleiter, eidg. dipl. Mechatroniker, MBA Open/UK
- **Veranstalter:** Conceptum GmbH, Obere Breiten 9, 8108 Dällikon/ZH
- **Dauer:** 2-6 Tage, je nach Kundenwunsch
- **Dokumentation:** Im Preis inbegriffen

Rufen Sie uns einfach an damit wir ganz unverbindlich über ein In-house Seminar in Ihrer Organisation sprechen können.