

Verhandlungsseminar

Firmeninternes Verhandlungsseminar bei Kaspar Consulting (2 Tage)



Man bekommt nicht, was man verdient, sondern nur, was man verhandelt!

Erfolgreiches Verhandeln ist eine Herausforderung! Ob mit Geschäftspartnern oder mit Mitarbeitern. Ob bewusst oder unbewusst: Sie verhandeln täglich.

Im Verhandlungsseminar bei Kaspar Consulting erhalten Sie wertvolle Instrumente, die Sie in Ihrem Berufsalltag anwenden können. Diese Arbeitsinstrumente zu kennen ist eine Grundvoraussetzung. Wichtig und entscheidend ist jedoch die praktische Implementierung dieser Instrumente in Ihren ganz persönlichen Stil! Dieser Tatsache wird insofern Rechnung getragen, als dass der konkreten Arbeit am eigenen Verhandlungsprofil ein hoher Wert beigemessen wird.

Nutzen für die Teilnehmer

Nach dem Seminar können die Teilnehmer Verhandlungen aktiv vorbereiten, durchführen und nachbereiten. Sie sind darauf vorbereitet, mit den unterschiedlichsten Verhandlungssituationen sinnvoll umzugehen. So werden die Teilnehmer Ergebnisse erzielen, die für sie selbst, den Arbeitgeber und die Verhandlungspartner längerfristig Sinn machen und daher nachhaltig sind.

Für jeden Teilnehmer wird zudem ein spezifisches Verhandlungsprofil mit persönlichen Stärken und Herausforderungen erstellt, welches den Lernprozess über das Seminar hinaus aufrecht erhält.

Themen

- | Grundlagen des Verhandeln (Harvard Konzept)
- | Grundlagen der Gesprächsführung in Verhandlungssituationen
- | Erarbeitung des gemeinsamen Beurteilungsrahmen für Verhandlungsergebnisse
- | Interessen vs. Position (Win-Win Situationen kreieren)
- | Lösungsoptionen mit Hilfe von Kreativitätstechniken generieren
- | Definition des eigenen Verhandlungszieles (BATNA)
- | Umgang mit Druck und unfairen Verhandlungspartnern bzw. Verhandlungstricks (Tit-for-tat)
- | Nachbereitung der Verhandlung: Feedback – Reflexion – Transfer

Methoden

Inputreferate, Einzelarbeit und Gruppenarbeiten. Bearbeitung von eigenen Verhandlungssituationen. Reflexion und Durchspielen typischer Verhandlungsfälle. Verhandlungsanalyse anhand Videoaufzeichnung.

Als konzeptuelles Gerüst dienen das bewährte Harvard Negotiation Konzept der Harvard-Law-School, die aus dem Gefangenendilemma abgeleitete Tit-for-tat Strategie und das von Kaspar Consulting entwickelte (auf das Harvard Negotiation Konzept aufbauende) Tool „Enlarge-the-cake!“

Kurzportrait des Seminarleiters



Der 42-jährige David D. Kaspar ist seit Jahren als erfolgreicher Executive Coach, Führungskräfte-Trainer und Dozent im ganzen deutschsprachigen Raum tätig.

Im Rahmen seiner früheren juristischen Tätigkeit in einer auf Immaterialgüter- und Urheberrecht spezialisierten Anwaltskanzlei war er selbst beauftragter Verhandlungsführer für verschiedene Interessensverbände.

Als Jurist (MLaw), Master of Mediation (MM) und akkreditiertes Mitglied der Schweizerischen Kammer für Wirtschaftsmediation (SKWM) moderiert und mediiert er heute komplexe Verhandlungssituationen zwischen verschiedenen Interessensgruppen. Als Trainer für Verhandlungsführung ist er an diversen Akademien und Lehrgängen tätig.

Massgeschneidertes Seminar

Gerne entwickeln wir für Sie ein zweitägiges massgeschneidertes Curriculum für ihre firmeninterne Weiterbildung (grössere Gruppen, d.h. 8-12 Teilnehmer).

Es kommt auch wieder vor, dass sich kleine Gruppen (2-5 Personen) firmenintern spezifisch auf "Ihre" Verhandlungssituationen trainieren lassen wollen und dabei auf unser massgeschneidertes eintägiges Verhandlungsseminar im "Coaching-Stil" zurückgreifen.

KASPAR CONSULTING AND NETWORK

ZÜRICH – BERN – BASEL

Postadresse: Thunstrasse 46a, 3005 Bern

Telefon: +41 76 308 94 61

Skype: kasparconsulting

Mail: info@kasparconsulting.ch

Web: www.kasparconsulting.ch