

## **Professionell verhandeln**

**Wie Sie Ergebnisse zur beiderseitigen Zufriedenheit erzielen**

### **Nutzen**

---

Als erfolgreicher Unternehmer und Manager verhandeln Sie täglich. Dazu brauchen Sie exzellente Verhandlungskompetenzen. Der Erfolg in der Verhandlung wird maßgeblich durch Ihre steuernde Führung im Verhandlungsprozess beeinflusst. Eine angemessene Vorbereitung und durchdachte Strategien verhelfen Ihnen zu Einflussnahme. Bewährte Verhandlungstechniken stärken Ihre Durchsetzungsfähigkeit in jeder Verhandlung. So erzielen Sie Spitzenergebnisse und sichern den langfristigen Erfolg Ihres Unternehmens.

### **Zielgruppe**

---

Als Geschäftsführende, Manager, Vertriebsmitarbeitende und Einkäufer, gehört Verhandeln zu Ihrem Tagesgeschäft. Sie führen interne und externe Verhandlungen, vielleicht sogar im internationalen Umfeld. Mit perfektionierter Verhandlungskompetenz steigern Sie Ihre Wirksamkeit in Verhandlungen. Sie bereiten Verhandlungen gezielt, professionell und mit dem angemessenen Aufwand vor. Sie nutzen professionelle Verhandlungstaktik, um auch schwierige Verhandlungen effektiv und professionell für sich zu entscheiden. Sie nutzen Kommunikation, verbal und nonverbal zur Beeinflussung des Ergebnisses. Sie bereiten Verhandlungen wirksam nach, verbessern sich so immer weiter.

### **Veranstaltungsinhalt im Überblick**

---

Nach den zwei Tagen kennen Sie die Grundlagen des Verhandeln und werden sich bewusst für den kooperativen oder kompetitiven Verhandlungsstil entscheiden können. Sie sind angemessen vorbereitet und können so flexibel in jeder Verhandlung agieren und reagieren. Die fünf Prinzipien des Harvard Konzepts zeigen Ihnen, wie Sie Ergebnisse zur beiderseitigen Zufriedenheit erzielen.

- Grundlagen des Verhandeln
- Bestandsaufnahme und Selbsteinschätzung
- Ob kooperativ oder kompetitiv: Der wahre Profi spielt die große Klaviatur
- Die Vorbereitung: klare Strategie und das Ziel im Visier
- Ganz am Anfang: Recherche und Analyse
- Folgen Sie dem Verhandlungsprozess
- Das Harvard-Konzept
- Das Führen harte sachlicher Verhandlungen auf Basis einer kooperativen Grundhaltung

### **Veranstalter**

---

IHK Akademie München und Oberbayern gGmbH

## Termin

### Datum

21.10.2024 - 22.10.2024

### Ort

Westerham bei München

### Dauer

2 Tage

### Termininformationen

von 09:00 bis ca. 17:00

## Übernachtung in Westerham



[Weitere Infos finden Sie hier](#)

## Veranstaltungsinhalt im Detail

### Professionelle Verhandlungsvorbereitung

- Sorgfältige Vorbereitung: Inhaltlich, persönlich und politisch.
- Die genaue Sachlage kennen: Was ist das Ziel? Was ist nicht verhandelbar?

- Profiling: die Analyse Ihrer Verhandlungspartner.
- Rahmenbedingungen abstecken: Verhandlungsteilnehmer, Ort, Zeitpunkt

## **Kommunikation**

- Huthwaite International Studie: Wo sich Kommunikation von durchschnittlich Verhandelnden und Verhandlungsprofis unterscheidet
- Körpersprache der Gegenseite lesen, eigene Körpersprache gezielt einsetzen
- Machtpositionen durchschauen – die eigene Position stärken.
- Verhandlungsrhetorik: Wer fragt, der führt
- Der Einfluss von Stimmungen und Emotionen auf das Ergebnis

## **Verhandeln nach dem Harvard Prinzip**

- Person und Sache trennen
- Auf Basis von Interessen nicht von Positionen verhandeln
- Den Kuchen vergrößern und kreative Lösungen entwickeln
- Auf Fairness und Transparenz achten
- Die BATNA berücksichtigen

## **Umgang mit schwierigen Situationen und schwierigen Partnern**

- Unfaire Taktiken erkennen und richtig reagieren.
- Verhandlungspausen gezielt nutzen
- Innerlich und äußerlich gelassen bleiben

## **Erfolgreicher Abschluss von Verhandlungen**

- Umgang mit Nachforderungen
- Gesichtswahrung nicht vergessen
- Verhandlungsergebnisse sichern und kommunizieren

## **Die Nachbereitung von Verhandlungen**

- Lessons learned: Professionelles Feedback und Reflexion im Verhandlungsteam

## **Methoden**

Präsenzveranstaltung oder virtuelle Durchführung mit MS Teams, konzentrierter Trainerinput, zahlreiche interaktiver Übungen, Selbstreflexion, Diskussion und intensiver Austausch, detaillierte Praxissimulationen mit zahlreichen Fällen, Entwicklung eines Aktionsplans, um optimierte Verhandlungskompetenzen zukünftig gezielt einzusetzen.

## **Gesamtsumme**

---

1.090,00 €

### Preisinformationen

- inkl. Seminarunterlagen und Teilnahmebescheinigung
- 3-Gänge-Mittagessen mit Salatbuffet inkl. Getränke
- Tagungsgetränke im Seminarraum
- Kaffee, Tee, Erfrischungsgetränke und Snacks in den Pausen

## IHK Akademie Westerham

Von-Andrian-Straße 5  
83620 Westerham bei München



## Kontakt

## Fragen zur Anmeldung



**Jasmin Müller**

+49 8063 91 267

Mueller@ihk-akademie-muenchen.de

## Beratung



**Jana Wening**

+49 8063 91 271

Wening@ihk-akademie-muenchen.de