

Produktinformation



WBT
„Professionell verhandeln“

- > Das Lernprogramm für alle, die ihre Verhandlungskompetenz steigern und die Verhandlungsergebnisse optimieren wollen.

Ziel- gruppen

- > Führungskräfte
- > Personalverantwortliche
- > Projektleiter
- > Vertriebsfachleute
- > Einkäufer
- > Mitarbeiter in verantwortlichen Positionen

Lernzeit

- > Ein WBT à 3,5 Stunden
- > IDD-Bildungszeit:
3 Stunden 30 Minuten

Lernziele

- > Das Harvard-Konzept verstehen und anwenden.
- > Verhandlungen effektiv vorbereiten.
- > Verhandlungen erfolgreich führen.

WBT

„Professionell verhandeln“

Inhalte und vermitteltes Wissen

- › Grundlagen der Verhandlung – das Harvard-Konzept
- › Den Verhandlungspartner verstehen
- › Sich selbst vertreten
- › Schwierige Verhandlungssituationen meistern
- › Mit Emotionen rechnen
- › Lösungen suchen
- › Entscheiden und Ergebnisse sichern

Erfragen der Hintergrundinteressen



Martina Lessing ist Führungskraft und verhandelt mit ihrer Angestellten Neele Kaiser über die Bedingungen einer Versetzung in die USA.



Weiches wären geeignete Reaktionen von Frau Lessing? Markieren Sie Ihre Antworten.

- "Warum haben Sie diese Bedingung denn nicht früher geäußert?"
- "Was versprechen Sie sich denn von einem Firmenwagen?"
- "Wozu brauchen Sie einen Firmenwagen?"
- "Ich bin jetzt irritiert, aber mich interessiert schon, aus welchen Gründen Ihnen das wichtig ist."

- › **Reflexionsanregungen** dienen der Selbsteinschätzung Ihres Verhandlungs-stils.
- › **Übungen** bieten eine interaktive Nutzung des Programms und gewährleisten die Nachhaltigkeit des Gelernten.
- › **Checklisten** unterstützen Sie bei der Planung und Durchführung von Verhandlungsgesprächen.
- › **Videobeispiele** von insgesamt ca. 15 Minuten Dauer veranschaulichen Verhandlungssituationen in unterschiedlichen Zusammenhängen.



WBT „Professionell verhandeln“

Mit Emotionen rechnen ○ Mit Emotionen rechnen ○ ?

Mit Emotionen rechnen

Soziale Grundbedürfnisse

Jeder Mensch hat bestimmte soziale Bedürfnisse. Werden diese missachtet, kann das starke Emotionen auslösen. In Verhandlungen besteht dabei die Gefahr, dass diese zu Konflikten eskalieren.

Missachtung der sozialen Grundbedürfnisse

Die Missachtung der sozialen Bedürfnisse in einer Verhandlung hat zur Folge, dass

- die Aufmerksamkeit vom wesentlichen Thema abgelenkt wird,
- die Beziehung der Verhandlungspartner gestört wird,
- die Verhandlung zum schwerwiegenden Konflikt eskaliert.

Berücksichtigen Sie also die fünf wichtigen sozialen Bedürfnisse Anerkennung, Autonomie, Beziehung (Zugehörigkeit), Status und Rollenklarheit.

Technische Systemvoraussetzungen:

- > Desktop: IE 10 -11, Firefox, Edge, Chrome, Safari, Opera in der jeweils neuesten oder vorletzten Version
- > Mobile: iOS in der letzten bzw. vorletzten Version, ab Android 5 mit Chrome (letzte bzw. vorletzte Version)
- > Ausführungsumgebung: Lokal, Intranet, LMS (SCORM 1.2-kompatibel, lieferbar auch als SCORM 2004-Version)



Joachim Lautenschlager
Geschäftsführer
Bahnstraße 6
45891 Gelsenkirchen
Telefon: +49 209 36668113
joachim.lautenschlager@viwis.de



Klaus Schulze
Vertriebsbüro Süd
Rodensteiner Straße 41
64407 Fränkisch-Crumbach
Telefon: +49 6164 8329040
klaus.schulze@viwis.de



Michael Dung
Vertriebsbüro West
Jülicher Straße 13
53919 Weilerswist
Telefon: +49 2254 9486894
michael.dung@viwis.de



Angelika Wimmer
Niederlassung Österreich
Ochsenharing 34
A-5163 Mattsee
Telefon: +43 681 20669-131
angelika.wimmer@viwis.de



Sven Ziehr
Standort Hamburg
Boschstraße 23a
22761 Hamburg
Telefon: +49 40 8797419-11
sven.ziehr@viwis.de



Petra Siemoneit
Standort Hamburg
Boschstraße 23a
22761 Hamburg
Telefon: +49 040-8797419-12
petra.siemoneit@viwis.de