

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

## 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: Windows 7-10, IE 9-11, Firefox, Chrome, Safari in der jeweils neuesten Version
- > Mobile: iOS8 mit Safari, Android 4 mit Chrome
- > Das Betriebssystem bzw. der Browser müssen einen H.264-Codec für die Videowiedergabe bereitstellen
- > SCORM 1.2-kompatibel



**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

Ihre Ansprechpartner/Berater