



Präsenztraining –

## **Besser verhandeln mit der HARVARD-Methode**

Ob ein Unternehmen erfolgreich ist, hängt wesentlich davon ab, wie gut oder schlecht dort verhandelt wird. Klingt einleuchtend? Umso erstaunlicher ist, wie wenig Unternehmen in systematische Vorbereitung und Verhandlungsführung investieren – und Fach- und Führungskräfte in ihre Verhandlungsfähigkeit. Oft gehen sie schlecht vorbereitet in Verhandlungen, ohne kühlen Kopf und systematischen Blick für die beste Lösung – oder gleich gar nicht. Aus Unsicherheit. Mit der HARVARD-Methode passiert Ihnen das nicht (mehr).

## TRAININGSPROGRAMM

Tag 1	
10.00–12.45 Uhr	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Vorstellung der Teilnehmenden</li> <li>• Vorstellung des Programms</li> <li>• Einführung ins Thema Verhandlungsführung und Übung</li> <li>• Vom Gegeneinander zum konstruktiven Verhandeln</li> <li>• Unterschiedliche Verhandlungsstile und deren Vor- und Nachteile</li> </ul>
12.45–14.15 Uhr	Mittagspause
14:15–17.30 Uhr	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Die vier Prinzipien der Verhandlungsmethode nach Harvard: Interessen erkennen, Optionen entwickeln, Beziehungs- und Sachebene, Verwendung objektiver Standards</li> <li>• Verhandlungssimulation und Auswertung</li> <li>• Wie verbessere ich meine Verhandlungsposition?</li> <li>• Umgang mit schwierigen Verhandlungssituationen und Verhandlungsparteien</li> </ul>
Tag 2	
9.30–12.30 Uhr	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Vorbereitung von Verhandlungen – Worauf ist zu achten?</li> <li>• 2. Verhandlungssimulation: Vorbereitung im Team, Verhandlung und Auswertung</li> <li>• Exkurs: Non-verbale Kommunikation in Verhandlungen</li> </ul>
12.30–13.30 Uhr	Mittagspause
13.30–17.00 Uhr	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mögliche Bearbeitung von Fällen der Teilnehmenden</li> <li>• Verhandeln in drei Dimensionen – eine Erweiterung des Harvard-Konzepts</li> <li>• Interkulturelle Besonderheiten in Verhandlungen und andere „Querschnittsthemen“</li> <li>• Workshop-Auswertung</li> </ul>



**denkmodell**

Pfuelstraße 5

10997 Berlin

Germany

tel +49 30 690 488 0

fax +49 30 690 488 99

e-mail [berlin@denkmodell.de](mailto:berlin@denkmodell.de)

web [denkmodell.de](http://denkmodell.de)

