



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"> • Vorstellung der Teilnehmenden • Vorstellung des Programms • Einführung ins Thema Verhandlungsführung und Übung • Vom Gegeneinander zum konstruktiven Verhandeln • Unterschiedliche Verhandlungsstile und deren Vor- und Nachteile
12.45–14.15 Uhr	Mittagspause
14:15–17.00 Uhr	<ul style="list-style-type: none"> • Die vier Prinzipien der Verhandlungsmethode nach Harvard: Interessen erkennen, Optionen entwickeln, Beziehungs- und Sachebene, Verwendung objektiver Standards • Verhandlungssimulation und Auswertung • Wie verbessere ich meine Verhandlungsposition? • Umgang mit schwierigen Verhandlungssituationen und Verhandlungsparteien
Tag 2	
9.30–12.30 Uhr	<ul style="list-style-type: none"> • Vorbereitung von Verhandlungen – Worauf ist zu achten? • 2. Verhandlungssimulation: Vorbereitung im Team, Verhandlung und Auswertung • Exkurs: Non-verbale Kommunikation in Verhandlungen
12.30–13.30 Uhr	Mittagspause
13.30–16.30 Uhr	<ul style="list-style-type: none"> • Mögliche Bearbeitung von Fällen der Teilnehmenden • Verhandeln in drei Dimensionen – eine Erweiterung des Harvard-Konzepts • Interkulturelle Besonderheiten in Verhandlungen und andere „Querschnittsthemen“ • Workshop-Auswertung



denkmodell

Pfuelstraße 5

10997 Berlin

Germany

tel +49 30 690 488 0

fax +49 30 690 488 99

e-mail berlin@denkmodell.de

web denkmodell.de

