

## „Mehr für alle erreichen“

### Verhandlungen und Gesprächsführung

#### Was

Verhandlungen sind zu 99% Kommunikation. Sogar wenn Menschen die gleichen Werte, Ziele und Interessen haben, kann das anstrengend sein. Spätestens wenn das nicht der Fall ist, stehen wir vor einer echten Herausforderung. Gelingende Verhandlungen setzen voraus, dass wir unsere eigenen Ziele und die Ziele des Gegenübers gut kennen und darin geübt sind „den richtigen Ton“ zu treffen. Wie lassen sich kommunikative Fallstricke vermeiden? Wie eröffne ich einen nachhaltig wirksamen Dialog? Wie gelange ich von Positionen zu Anliegen?

Der Workshop bereitet auf Verhandlungen über wichtige Projekte oder Vereinbarungen vor und vermittelt Grundkenntnisse in effektiver und kooperativer Verhandlungs- und Gesprächsführung am Beispiel konkreter Anliegen.

#### Wofür

- Klärung der Gesprächs- / Verhandlungsziele
- Die Interessen des Gegenübers richtig einschätzen
- Spielräume eröffnen und nutzen

#### Für wen

Das Seminar richtet sich an alle, die regelmäßig etwas mit anderen aushandeln müssen. Anhand ganz konkreter Beispiele werden Methoden eingeübt, um wirksam zwischen Positionen zu vermitteln und eine nachhaltige Gesprächsgrundlage aufzubauen.

#### Wie

Inhouse-Seminar. Das Seminar dauert einen Tag.

Gruppengröße zwischen 6 und 24 Teilnehmer\*innen (zwei Trainer\*innen ab 12 Teilnehmer\*innen).

#### Unser Versprechen:

Professionelle Vor- und Nachbereitung sowie nach Bedarf und Vereinbarung ein Follow-Up.



Jetzt Angebot anfordern!