

Verhandlungen gelingen durch gute Vorbereitung

Ein Online-Training zum Harvard-Modell



Organisationsberatung
Personalentwicklung

Ob mit Kunden und Lieferanten, ob mit Vorgesetzten oder Mitarbeitenden, oft müssen wir aus einer vermeintlich schwachen Position antreten. Immer geht es um begrenzte Ressourcen, die nicht vermehrbar sind und auf die beide Parteien Anspruch erheben - und es geht zumeist auch um Beziehungsfragen um Macht und Status.

Damit das das Gespräch bzw. die Verhandlung nicht unerwartet eskaliert oder man überrascht und auf dem falschen Fuß erwischt wird, bedarf jede Verhandlung einer klugen Vorbereitung. Dies bedeutet auch, sich in „in die Schuhe“ des Gegenübers zu stellen, um die Interessen und Bedürfnisse besser zu verstehen und insofern zielführende Argumente zu finden. Beide Parteien wollen sich weder übervorteilt noch über den Tisch gezogen fühlen.

Hierbei hilft das Harvard-Modell. Dessen methodische Schritte werden wir in unserem Online-Seminar in den Mittelpunkt rücken – ganz praktisch und orientiert an den Fällen die Sie als Teilnehmende/r einbringen.

Zielgruppe:

Das Angebot richtet sich an alle Fach- und Führungskräfte, die in Verhandlungen besser abschneiden wollen und dazu geeignetes methodisches Rüstzeug suchen.

Inhalte / Lernziele

Die Teilnehmenden

- verstehen die Kernidee des Harvard-Modells,
- können die einzelnen Schritte auf die eigenen Verhandlungssituationen beziehen,
- bekommen kollegialen Austausch und professionelle Hilfestellung für die eigenen Fälle.

Methoden:

- systematische Inputs entlang des Modells
- Lehrgespräch mit Bezug zu den konkreten Arbeitskontexten der TN

Gruppengröße: max. 12 TN

Technische Umgebung: Zoom (auch BigBlueButton, MS-Teams oder andere Systeme möglich).

- Technik-Check und Erwartungskklärung kurz vor dem Seminar mit jedem TN

Zeitlicher Umfang: 4 Stunden online - Ein effektiver halber Tag.

Dozent: Dr. Hans-Christian Lippmann

Preis: 300.- Euro / je TN (inkl. MwSt.)

Termine auf Anfrage, auch als personalisierte Inhouse-Schulung, ggf. als Hybridveranstaltung mit Präsenz- und Online-Elementen sowie als Einzelcoaching möglich.