

## **Verhandlungen scheitern an guter Vorbereitung – Ein Online-Seminar zum Harvard-Modell**

Ob mit Kunden und Lieferanten, mit Vorgesetzten oder Mitarbeitenden oder mit Kolleg/innen in der Nachbarabteilung, wir müssen öfter verhandeln als uns lieb ist. Dabei geht es immer um das gemeinsame Ausloten des richtigen Weges oder der besten Entscheidung bei begrenzten Ressourcen.

Unabhängig von den Sachthemen geht es in einer Verhandlung immer auch um Macht und Status. Dem können wir uns leider nicht entziehen, wir können uns jedoch auch darauf gut vorbereiten. Dies bedeutet auch, uns „in die Schuhe“ des Gegenübers zu stellen, damit wir dessen Interessen und Bedürfnisse besser kennen und zielführende Argumente finden. Insgesamt geht es darum, dass Verhandlungen nicht unerwartet eskalieren und sich die Partner nicht ausgenutzt oder über den Tisch gezogen fühlen – ebenso wie wir dies auch nicht wollen.

Dabei hilft das Harvard-Modell und dessen methodische Schritte. Dieses Modell werden wir in einem ca. 4-stündigen Online Seminar in den Mittelpunkt rücken – ganz praktisch und orientiert an den Fällen der Teilnehmenden.

### **Zielgruppe:**

Das Angebot richtet sich an alle Fach- und Führungskräfte, die besser verhandeln wollen und sich dazu das Harvard-Modell aneignen.

### **Inhalte / Lernziele**

#### **Die Teilnehmenden**

- Verstehen die Kernidee des Harvard-Modells
- Können die einzelnen Schritte und Fragestellungen auf die eigenen Verhandlungssituationen beziehen.
- Bekommen kollegialen Austausch und professionelle Hilfestellung für die eigenen Verhandlungssituationen

### **Methoden:**

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

**Gruppengröße:** max. 12 TN

**Technische Umgebung:** Zoom (auch BigBlueButton oder MS-Teams möglich)

- Technik-Check und Erwartungsklä rung kurz vor dem Seminar mit jedem TN

**Zeitlicher Umfang:** Ein effektiver halber Tag - **Termine auf Anfrage**

**Dozent:** Dr. Hans-Christian Lippmann

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

**Personalisierte Inhouse Schulungen, auch als Hybridveranstaltung mit Präsenz- und Online-Elementen ebenso wie Einzelcoaching auf Anfrage**