

## Verhandeln nach dem Win-Win-Prinzip

In Verhandlungen möchte jede Seite möglichst ihre eigenen Ziele erreichen. Erfolgreiche Verhandlungen führen aber nicht zu Gewinnern und Verlierern. Gesucht sind Lösungen, bei denen beide Seiten gewinnen.

Im Seminar trainieren Sie einen sachbezogenen, lösungsorientierten Verhandlungsstil. Dadurch können Sie in Verhandlungen taktisch richtig vorgehen. Wenn Sie bestimmt in der Sache, aber sanft im Umgang mit Ihren Verhandlungspartnern sind, erreichen Sie die besten Resultate.

### Seminarziel

Sie entwickeln Ihre kommunikativen Fähigkeiten weiter und kennen die Methode des «sachbezogenen Verhandeln». Dadurch können Sie Verhandlungen erfolgreicher führen und Ihre Interessen mit mehr Sicherheit vertreten.

### Seminarinhalt

- Hintergrund des Verhandeln:
  - Probleme analysieren
- Methode analysieren:
  - Probleme und Personen voneinander trennen
  - Interessen und Bedürfnisse der Beteiligten erkennen und ins Zentrum stellen
  - Lösungsvarianten vor der Verhandlung entwickeln
  - Lösungen nach objektiv-sachlichen Kriterien bewerten
- Umgang mit schwierigen Partnern: was tun...
  - wenn die Gegenseite nicht mitspielt
  - wenn die Gegenseite stärker ist
  - wenn die Gegenseite unfaire Methoden anwendet («dirty tricks»)
- Verhandlungen optimal vorbereiten

### Ihr Nutzen

- Sie gewinnen Sicherheit für Ihre Verhandlungen
- Sie denken in Alternativen und Optionen und sind gut vorbereitet
- Sie trainieren in 1:1-Situationen und erhalten Feedback

### Zielgruppe

Alle, die beruflich und privat viel verhandeln, im 1:1-Gespräch oder in grösseren Gremien.

### Seminarleitung

Jacqueline Steffen, Betriebsökonomin HWV, Kommunikationstrainerin und Coach oder eine erfahrener Trainer / eine erfahrene Trainerin aus dem Team.