



DIFFICULT NEGOTIATION

INHALTE: WORUM ES GEHT IN DEM 2-TÄGIGEN SEMINAR:

„Schwierige“ Verhandlungen erfolgreich führen

Ziel des **sachgerechten Verhandelns** ist es,

- auf Grundlage der Interessen **beider** Verhandlungs-Partner

zu einer Einigung zu gelangen.

Doch wie kann **sachgerecht** verhandelt werden,

- wenn mit dem Verhandlungspartner dieses Vorgehen nicht möglich ist oder
- *wenn unehrliche Taktiken,*
- *unlautere Strategien* und
- *persönliche Angriffe die Verhandlung bestimmen?*

Schwierige Verhandlungen sind oft dadurch charakterisiert, dass Sie Themen ansprechen müssen, die mit **unangenehmen Gefühlen wie Unsicherheit oder Verlegenheit verbunden** sind, und daher als „schwierig“ bezeichnet werden.

Wie lässt sich die „Strategie des sachgerechten Verhandelns“ so anwenden, dass sie

- *affektive oder persönliche Fragen*
- *und faktische oder rationale Fragen*

gleichermaßen berücksichtigt?

Wie lassen sich diese Gespräche *stressfreier und produktiver gestalten*, obwohl es um *schwierige Themen* geht, die *stark mit Emotionen* aufgeladen sind?

Copyright: Copyright 2018. Übersetzt und überarbeitet durch Dr. Thomas Oehler, Genius TTC Ltd. Alle Rechte vorbehalten.



DIFFICULT NEGOTIATION

ZIELE

- **Von der Konfrontation zur Kooperation gelangen**
- **Die Barrieren verstehen lernen, die einer gemeinsamen Lösung des Problem im Wege stehen**
- **Die 5 Etappen der Verhandlungsführung für schwierige Fälle trainieren**
- **Unlautere Taktiken identifizieren und neutralisieren**
- **Vorbereitung auf schwierige Verhandlungen**
- **Die Verhandlungs-Fälle der Teilnehmer**

**Voraussetzung für die Teilnahme ist die Teilnahme am ersten Seminar
„Sachgerecht und effizient verhandeln“**

Copyright: Copyright 2018. Übersetzt und überarbeitet durch Dr. Thomas Oehler, Genius TTC Ltd. Alle Rechte vorbehalten.