

# Professionell verhandeln nach dem Harvard®-Konzept

## Exklusives Intensiv-Training für Führungskräfte



### Zusammenfassung

Als Führungskraft führen Sie täglich Verhandlungen auf unterschiedlichen Ebenen – stets mit dem Bestreben, gute Resultate zu erreichen. Ein erfolgreiches Verhandlungsergebnis ist dann erreicht, wenn alle Beteiligten einen Gewinn erzielen konnten. Dies setzt allerdings viel mehr voraus als das bloße Feilschen um Positionen. Mit dem „Offenen Verhandeln nach dem Harvard®-Konzept“ wurde eine effiziente Verhandlungsstrategie entwickelt, die hierüber weit hinaus geht. In diesem Training erlernen Sie nicht nur das erforderliche Wissen um alle Bausteine eines Verhandlungsablaufs – Sie trainieren intensiv konkrete Verhandlungssituationen und nehmen wertvolle Werkzeuge mit in Ihre Verhandlungspraxis..

### Inhalte

- > **Verhandlung in Vollendung** – tausendfach bewährtes Win-Win-Konzept
- > **Verhandlung in Vorbereitung** – vollständig, effektiv und strukturiert
- > **Verhandlung im Konflikt** – schwierige Verhandlungen konstruktiv steuern
- > **Verhandlung als Herausforderung** – Drohungen und unfairen Tricks zielführend begegnen
- > **Verhandlung mit Ergebnis** – nachhaltige Resultate und tragfähige Geschäftsbeziehungen schaffen

### Trainingsziele

- > Den eigenen Verhandlungsstil live und mit persönlichem Coaching weiterentwickeln
- > Konkrete Verhandlungssituationen aus der eigenen Praxis trainieren
- > Gespräche und Verhandlungen optimal vorbereiten
- > Mentale, soziale und kommunikative Kompetenz für anspruchsvolle Verhandlungen erhöhen
- > Das Harvard®-Konzept als verlässliches Verhandlungsinstrument erfahren
- > Gesprächs- und Verhandlungsprozesse sicher steuern
- > In schwierigsten Situationen langfristige Win-Win-Resultate erzielen

### Zielgruppe

Führungskräfte, Mitglieder der Geschäftsleitung, Verhandler aus allen Branchen, deren Verhandlungskompetenz wichtig für den Unternehmenserfolg ist. Die Teilnehmerzahl ist begrenzt, um individuelles Feedback und damit größtmöglichen Lernerfolg sicherzustellen.