

Erfolgreich verhandeln

Interessen verstehen, klar argumentieren und tragfähige Vereinbarungen erzielen

Verhandeln gehört zum Berufsalltag – oft häufiger, als wir denken.

Mit Kunden, Kolleginnen und Kollegen, Projektpartnern oder anderen Fachbereichen: Dieses Verhandlungstraining vermittelt Ihnen die wichtigsten Grundlagen, um unterschiedliche Interessen zu klären, Spielräume zu erkennen und zu tragfähigen Vereinbarungen zu kommen.

Dabei ist nicht jedes anspruchsvolle Gespräch automatisch eine Verhandlung. In einem Konflikt- oder Kritikgespräch steht häufig die Klärung eines Problems im Mittelpunkt. In einer Verhandlung geht es darum, Interessen auszuloten, unterschiedliche Positionen zu verstehen und eine gemeinsame Vereinbarung zu entwickeln.

Vielleicht fragen Sie sich:

- Wie bereite ich mich gut auf eine Verhandlung vor?
- Wie vertrete ich meine Interessen klar, ohne die Beziehung zu belasten?
- Wie erkenne ich, was meinem Gegenüber wirklich wichtig ist?
- Wie argumentiere ich überzeugend und gehe mit Einwänden um?
- Wie finde ich Lösungen, wenn unterschiedliche Positionen aufeinandertreffen?

Das Harvard-Prinzip bietet dafür eine bewährte Orientierung: Interessen statt Positionen verstehen, Menschen und Sachfragen voneinander trennen, unterschiedliche Lösungsoptionen entwickeln und Vereinbarungen auf nachvollziehbare Kriterien stützen.

01 · Nutzen

Ihr Nutzen

Nach dem Seminar können Sie

- | | |
|--|---|
| • Verhandlungen strukturiert vorbereiten. | • Argumente klar und nachvollziehbar vertreten. |
| • eigene Ziele, Interessen und Spielräume klarer bestimmen. | • mit Einwänden und unterschiedlichen Standpunkten konstruktiv umgehen. |
| • Positionen und dahinterliegende Interessen besser unterscheiden. | • Lösungsoptionen und Verhandlungsspielräume besser erkennen. |
| • die Interessen Ihres Gegenübers gezielter erfragen. | • Vereinbarungen klar und verbindlich treffen. |

02 · Inhalte

Seminarinhalte

Verhandlungen gut vorbereiten

- Ziele, Interessen und Prioritäten klären
- Eigene Spielräume und Grenzen kennen
- Perspektive der anderen Seite einnehmen
- Mögliche Gesprächsverläufe vorausdenken

Interessen statt Positionen verhandeln

- Die Grundprinzipien des Harvard-Konzepts anwenden
- Positionen und Interessen unterscheiden
- Interessen durch Fragen und aktives Zuhören erkennen
- Sachthema und Beziehungsebene bewusst trennen

Klar und überzeugend kommunizieren

- Eigene Anliegen verständlich vertreten
- Argumente nachvollziehbar aufbauen
- Fragen gezielt einsetzen
- Einwände aufnehmen und konstruktiv bearbeiten

Spielräume erkennen und Lösungen entwickeln

- Nicht vorschnell auf eine einzige Lösung festlegen
- Unterschiedliche Optionen entwickeln
- Geben und Nehmen bewusst gestalten
- Faire und nachvollziehbare Kriterien nutzen

Vereinbarungen tragfähig gestalten

- Ergebnisse klar zusammenfassen
- Erwartungen und Verantwortlichkeiten klären
- Verbindlichkeit herstellen
- Die Beziehung auch bei unterschiedlichen Interessen im Blick behalten

03 · Zielgruppe

Für wen ist das Seminar geeignet?

Dieses Seminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte sowie Mitarbeitende, die regelmäßig berufliche Verhandlungssituationen erleben und ihre Verhandlungskompetenz systematisch aufbauen möchten.

Zum Beispiel bei Verhandlungen

Dieses Seminar richtet sich an:

- mit Kunden oder Dienstleistern,
- mit internen Schnittstellen und Fachbereichen,
- in Projekten,

- über Ressourcen, Termine oder Prioritäten,
- über unterschiedliche Erwartungen und Lösungswege.

Besondere Vorkenntnisse sind nicht erforderlich.

04 · Arbeitsweise

So arbeiten wir im Seminar

Verhandeln lernt man vor allem durch Verhandeln. Deshalb verbindet das Seminar kurze fachliche Impulse mit praktischen Übungen und realistischen Verhandlungssituationen.

Sie reflektieren Ihr eigenes Verhalten, probieren unterschiedliche Vorgehensweisen aus und erhalten konkretes Feedback. Eigene Situationen aus Ihrem beruflichen Alltag können in die Übungen einbezogen werden.

Sie profitieren von:

- kurzen fachlichen Impulsen
- praxisnahen Verhandlungssimulationen
- Übungen zu Fragen, Zuhören und Argumentation
- Reflexion eigener Verhandlungsmuster
- Erfahrungsaustausch mit anderen Teilnehmenden
- individuellem Feedback

05 · Fragen & Antworten

Häufige Fragen zum Seminar

Für wen eignet sich das Seminar „Erfolgreich verhandeln“?

Das Seminar richtet sich an Menschen, die beruflich unterschiedliche Interessen miteinander in Einklang bringen müssen. Das können Verhandlungen mit Kunden ebenso sein wie Gespräche mit Projektpartnern, internen Schnittstellen oder Dienstleistern.

Brauche ich bereits Verhandlungserfahrung?

Nein. Das Seminar vermittelt die Grundlagen professioneller Verhandlungsführung und eignet sich deshalb besonders als Basistraining.

Ist das Seminar nur für Vertriebsmitarbeitende geeignet?

Nein. Vertriebsverhandlungen sind ein möglicher Anwendungsbereich. Die vermittelten Prinzipien gelten ebenso für interne Verhandlungen, Projektarbeit, Abstimmungen mit Schnittstellen oder Gespräche über Ressourcen und Termine.

Werden eigene Verhandlungssituationen behandelt?

Ja. Eigene Beispiele der Teilnehmenden können in Übungen und Reflexionen einbezogen werden.

Häufige Fragen zum erfolgreichen Verhandeln

Was ist das Harvard-Prinzip?

Das Harvard-Konzept ist ein Ansatz für sachgerechtes und interessenorientiertes Verhandeln. Im Mittelpunkt stehen die Interessen der Beteiligten statt starrer Positionen.

Was ist der Unterschied zwischen einer Position und einem Interesse?

Eine Position beschreibt, was jemand fordert. Das Interesse erklärt, warum diese Forderung wichtig ist. Wer die dahinterliegenden Interessen versteht, entdeckt häufig zusätzliche Lösungsoptionen.

Was unterscheidet eine Verhandlung von einem schwierigen Gespräch?

In einer Verhandlung verfolgen die Beteiligten unterschiedliche Interessen oder Ziele und suchen nach einer gemeinsamen Vereinbarung. Bei einem schwierigen Gespräch steht häufig etwas anderes im Mittelpunkt – zum Beispiel Kritik, ein Konflikt oder eine unangenehme Botschaft.

Wie bereite ich eine Verhandlung sinnvoll vor?

Eine gute Vorbereitung klärt die eigenen Ziele, Interessen, Prioritäten und Grenzen. Gleichzeitig sollten Sie überlegen, welche Interessen die andere Seite haben könnte und welche Lösungsoptionen denkbar sind.

Bedeutet Win-win, dass beide Seiten gleich viel bekommen?

Nein. Eine tragfähige Verhandlung bedeutet nicht, dass beide Seiten exakt gleich viel erhalten. Entscheidend ist, dass relevante Interessen berücksichtigt werden und das Ergebnis für die Beteiligten akzeptabel und nachvollziehbar ist.

 Format	 Teilnehmer	 Dauer	 Seminarzeit
Präsenzseminar	Max. 10	n. Vereinbarung	Nach Vereinbarung

Seminarnummer C19

Kein passender Termin dabei?

Sprechen Sie uns an: Wir prüfen gern einen individuellen Firmentermin oder weitere Termine für unsere offenen Seminare.

Über das ime

ime Institut für Management-Entwicklung
 Sunderweg 4 · 33649 Bielefeld
 0521 94206-0
info@ime-seminare.de

Fragen zum Seminar?

Christian Kaufmann
 0521 94206-18
christian.kaufmann@ime-seminare.de

Infos & Anmeldung**Seminarseite
öffnen**

QR-Code scannen oder
 die Seminareseite öffnen.