

## Professionell und Erfolgreich Verhandeln

Basierend auf dem Buch:

"Das Harvard Konzept"  
von Roger Fisher, William Ury and Bruce Patton

### Zielgruppe

Verkaufsleiter, Verkäufer, Berater und Schlüsselpersonen die verantwortlich sind für Verhandlungsgespräche

### Hintergrund:

Erfolgreich verhandeln bedeutet fair und bestimmt mit dem Partner zu verhandeln, um eine Lösung zu finden, die für beide Seiten akzeptabel ist.

Es bedeutet ebenso, die Fähigkeit Methoden einzusetzen, um den anderen mit Logik und psychologischem Geschick zu überzeugen.

### Zielsetzung

Die Teilnehmer lernen Gespräche sachlich-taktisch zu führen und überflüssige Spannungen zu vermeiden. Damit erarbeiten sie sich die Basis für das Kennen und Anwenden der vielfältigen Möglichkeiten, die in erfolgreichen Verhandlungen benötigt werden.

### Inhalte

- Verhandeln - was heißt das eigentlich?
- Die 6 Grundprinzipien des sachbezogenen Verhandeln
- Sach- und Beziehungsprobleme trennen
- Optionen als Entscheidungsmöglichkeiten
- Neutrale Beurteilungskriterien herbeiziehen
- Beste Alternativen haben
- Klare Vereinbarungen treffen
- Ihr persönlicher Verhandlungsstil
- Analyse konkreter Gesprächs- und Verhandlungssituationen
- Die Folgen harter und weicher Verhandlungsführung
- Die wahren Interessen beim Verhandlungspartner herausfinden
- Umgang mit Interessenkonflikten und schwierigen Verhandlungspartnern
- Umgang mit Limits und Verhandlungslinien

### Methoden

- Workshop
- Fallstudien
- Rollenspiele

### **Nutzen für die Teilnehmer**

- Die TN verhandeln über den Wert und nicht nur über den Preis
- Sie erreichen für beide Seiten Ergebnisse, die den Interessen und Bedürfnissen beider Parteien gerecht werden
- Sie können herausfordernde Situationen im Vorfeld erkennen und schwierige Verhandlungsszenarien positiv bewältigen
- Die TN lernen sich auf die Interessen und nicht auf die Positionen zu konzentrieren

### **Nutzen für die Firma**

- Die Profitabilität wird steigen, indem die Beträge die durch Verhandlungen verloren gehen, reduziert werden
- Sie erreichen eine langfristige Kundenbindung durch bestärkte Geschäftsbeziehungen
- Sie entwickeln Ihre Vertriebspersonen, so dass diese professioneller werden und besser Ergebnisse erzielen