

## Verhandlungstraining

### **Mit einem persönlichen Stil, überzeugenden Strategien und Methoden erfolgreich Verhandlungen führen.**

Im täglichen Leben sind wir ständig mit Verhandlungen befasst. Erfolgreich zu verhandeln bedeutet, möglichst viele der eigenen Interessen und die wichtigsten der anderen Seite zufrieden zu stellen.

Ein gutes Verhandlungsergebnis haben Sie dann erzielt, wenn es die Beziehung zu den Verhandlungspartnern unabhängig von den inhaltlichen Ergebnissen verbessert und die Basis für eine künftige Zusammenarbeit bildet.

#### **Seminarinhalt:**

- **Bestandsaufnahme**  
Reflektion und Erkennen eigener Schwächen und Stärken in der Gesprächsführung  
Definition der (eigenen) Ziele
- **Unterschiedliche Verhandlungsstile – vom Feilschen zum sachbezogenen Verhandeln –**  
Grundprinzipien des sachgerechten Verhandeln  
Menschen und Probleme getrennt behandeln  
Interessen, nicht Positionen, in den Mittelpunkt stellen  
Lösungsalternativen entwickeln  
objektive, unabhängige Kriterien zugrunde legen
- **Erfolgreich in Vertragsverhandlungen**  
optimale Vorbereitung auf die Verhandlung  
Harvard-Grundprinzipien für erfolgreiches Verhandeln  
Einstieg ins Gespräch und Verhandlungsführung  
klare, sachliche und effiziente Kommunikation durch aktives Zuhören und zielführende Fragen  
Verhandlung als Strategie zur Befriedigung von Interessensgegensätzen  
Gemeinsamkeiten nutzen und Unterschiede respektieren
- **Schwierige Verhandlungssituationen**  
Zeitdruck  
Stress  
unangenehme Partner  
kulturelle Unterschiede

#### **Seminarziel:**

Teilnehmer lernen die typischen Verhandlungsabläufe kennen. Sie machen sich mit typischen Verhandlungssituationen durch Rollenspiele vertraut und lernen, diese zu beherrschen.

**Abschluss:** IMCP Zertifikat "Verhandlungstraining"

**Zielgruppe:** Fach- und Führungskräfte, Coaches und Beraterinnen / Berater, Mediatorinnen / Mediatoren, die zukünftig Verhandlungssituationen souverän meistern wollen

**Seminarleitung: Petra Padberg**

Ass.iur., Wirtschaftsmediatorin (Univ. Dipl.), Lehrtrainerin BMWA®, Systemisch- interaktiver Coach, (Artop, HU-Berlin), Soft-Skills-Manager (Univ. Dipl.), NLP-Practitioner (SNLP USA), Supervisorin

**Instituts- und Ausbildungsleitung: Hannelore Neubert-Klaus**

Mediatorin, Wirtschaftsmediatorin und Lehrtrainerin (BMW A®), cert. Lehr/trainerin (DVNLP), cert. Coach (ECA), Ausbildungsleitung mediationsorientiertes Coaching (med.or.c®) & Sportmediation, Psychologin, Psychotherapie

**Kosten:** Teilnahmegebühr **EURO 490,00**

Hinzukommende Kosten:

**Tagungspauschale** (Kaffeepausen mit Kaffee, Tee, Keksen, Obst, Saft, Wasser) **30,00 €**  
(wird vom SZP erhoben; bitte vor Ort an das SZP entrichten)

**Weitere Seminarverpflegung** (Mittagessen, Abendessen, weitere Getränke)  
und ggf. Übernachtungskosten

Die Ausbildung ist als berufliche Bildungsmaßnahme anerkannt und nach § 4 Nr. 21 a) bb) UStG von der Umsatzsteuer befreit.

**Termin:** siehe Jahresübersicht 2 Tage (12 Stunden)

**Veranstaltungsort:** IMCP Seminarzentrum Plankmühle Schmiechen