



Consensus workshop:
Nutzen maximieren durch
Win-Win-Verhandlung



AUSGANGSSITUATION

In der heutigen Geschäftswelt ist die Fähigkeit, effizient und effektiv zu verhandeln nicht nur eine wichtige Fertigkeit – sie ist unabdingbar!

Da das heutige Geschäftsgefüge immer komplexer wird, ist die Fähigkeit, sich Vorteile in wirtschaftlichen Belangen zu sichern und gleichzeitig die Beziehung zum Geschäftspartner zu erhalten, entscheidend für den Erfolg. Wesentliche Ziele und Eckpunkte wie Leistungskatalog, Rahmenbedingungen und Preis zu verfolgen ist vorrangig, aber ein exzellenter Verhandlungsführer versteht es auch, langfristige Beziehungen mit Geschäftspartnern auszubauen und zu pflegen.

Allzu oft fühlen sich Verhandler aus unterschiedlichen Gründen gedrängt, zwischen diesen beiden Zielen wählen zu müssen. Diese scheinen einander ausschließen. Es bleibt das Gefühl, dass in harten Verhandlungen nur ein Ziel erreicht werden kann: entweder vorteilhafte Bedingungen oder die Beziehung zum Auftraggeber.

Tatsächlich kann der exzellent geschulte Verhandlungsführer jedoch beides erreichen.



LÖSUNG

Der Workshop *Nutzen maximieren durch Win-Win-Verhandlung* von Consensus hilft Geschäftsleuten und Führungskräften, die Schlüsselfähigkeit zu entwickeln, gleichzeitig ihre wesentlichen Verhandlungsziele zu erreichen und wichtige Beziehungen mit Kollegen, Kunden und anderen involvierten Parteien zu schützen. Jeder Workshop wird individuell auf die spezifischen Herausforderungen Ihrer Organisation und Ihrer Mitarbeiter ausgerichtet – bei Consensus gibt es kein Konzept „von der Stange“.

Ihre Kursteilnehmer werden eine bewährte Struktur für kollaborative Verhandlung erlernen und erfahren, wie dieses Modell ihnen dabei helfen kann, bessere Ergebnisse zu erzielen. Sie lernen sowohl, wie der Nutzen für alle Beteiligten erhöht werden kann, als auch wie man eine Verhandlung vorbereitet, die Gegenseite steuert und den Nutzen aufteilt.

Aufgrund einer Mischung aus fachlichen Inputs, praktischen Übungen, geführten Diskussionen und individueller Fallstudien-Analyse in Gruppenarbeit, werden die Kursteilnehmer mehr Vertrauen und Fähigkeiten für effektive Verhandlungsführung entwickeln, die sofort umsetzbar ist und ihre Ergebnisse in allen Arten von Verhandlungen verbessern wird.



Einführung

Zu Beginn des Workshops werden Herausforderungen, die bei Verhandlungen entstehen können, beleuchtet.

Maßgeschneiderte Fallstudie

Die Teilnehmer analysieren eine auf sie zugeschnittene Fallstudienübung, die speziell für diesen Workshop entworfen wurde. In Kleingruppen entwickeln sie Strategien und Herangehensweisen an die Aufgabenstellung, die Verhandlungsherausforderungen ihres unmittelbaren Arbeitsumfeldes widerspiegelt. Sie testen ihre Ideen im Rollenspiel mit unseren Seminarleitern. Das Ziel dieses Moduls ist es, eine authentische geschäftliche Herausforderung zu nutzen, um die Teilnehmer unmittelbar anzusprechen und die Relevanz des folgenden Lernmaterials für ihr Berufsleben zu demonstrieren.

Übung: Starker Arm

Bei dieser Partnerübung lernen die Teilnehmer, dass Verhandeln in verschiedensten Formen stattfindet und sich nicht auf direkte Kommunikation reduziert. Basierend auf ihren selbstgesteckten Zielen wählen sie zwischen kooperativen und kompetitiven Strategien aus, um diese Ziele zu verfolgen. Die Stärken und Risiken verschiedener Strategien werden dadurch ans Licht gebracht und in einer soliden Gruppendiskussion besprochen (Action-Reflection Process)

Verhandlungsstruktur

Die Teilnehmer lernen eine einfache, aber leistungsfähige Verhandlungsstruktur, die es ermöglicht, gleichzeitig wesentliche Ziele zu verfolgen und die Arbeitsbeziehungen mit Ansprechpartnern zu schützen. Sie baut auf der wegweisenden Arbeit des Harvard Negotiation Projects auf. Das Modul bedient sich verschiedener Beispiele aus dem organisatorischen Kontext und ist für Gruppenbeteiligung optimiert, indem es zahlreiche Gelegenheiten für Fragen und Anwendung der Theorie auf spezifische Situationen bietet.

Anwendungssitzung

In Kleingruppen wenden die Teilnehmer die Struktur auf Verhandlungen aus ihrem geschäftlichen Leben an, mit denen sie konfrontiert werden. Dieses Modul hilft den Teilnehmern dabei, die Anwendbarkeit der Theorie auf tatsächliche Situationen zu verstehen. Weiterhin bietet es eine Möglichkeit, Verständnislücken anzusprechen und Fragen zu stellen, die aus einem tiefgründigen Verständnis der Materie resultieren.



INHALTE

SEITE ZWEI

Aktives Zuhören bringt die Verhandlung voran

Die Teilnehmer lernen zu verstehen, warum es oft schwierig ist, während einer Verhandlung den Überblick zu behalten und gleichzeitig relevante Informationen aus dem Gespräch herauszuhören. Aktives Zuhören ist auch entscheidend, um im Gespräch konstruktiv bleiben zu können. Einem kurzen Vortrag folgen eine kleine Gruppenübung und eine ausgiebige Nachbesprechung in der Gruppe.

Abschlussübung: Geführtes Rollenspiel

Im abschließenden Modul üben die Teilnehmer Situationen aus ihrer unmittelbaren Berufspraxis mit unseren Seminarleitern (die die Rolle des Verhandlungspartners einnehmen). In diesem energiereichen Modul nimmt die ganze Gruppe an einer Analyse teil und erteilt den am Rollenspiel teilnehmenden Verhandlern Ratschläge.



KONTAKT

Vienna

Consensus Österreich
Prof. Göran Askeljung
Certified Facilitator
Hauptstraße 63/EG
1140 Vienna, Austria
+43 1 8900213-0
austria@consensusnetwork.com
www.consensusnetwork.com

Berlin

Consensus Deutschland
Prof. Göran Askeljung
Certified Facilitator
Kurfürstendamm 195
10707 Berlin, Germany
+49 4131 5804 999
germany@consensusnetwork.com
www.consensusnetwork.com

