

# Seminar „Richtig Verhandeln“



**20. Februar bis 24. Februar 2012**

**Kloster Lehnin**

Die Seminarinhalte werden im Dialog zwischen Teamern und Teilnehmern, durch Arbeitsgruppen und durch praktische Übungen vermittelt und erarbeitet. Die Übersicht ist nicht abschließend. Gegebenenfalls werden im Verlauf des Seminars Themenkomplexe angepasst oder erweitert .

## **Seminarinhalte :**

### **Basics :**

Unterscheidung zwischen

- Verhandlung
- Konflikt
- Problemlösung

Feedback

- Form
- Warum
- Inhalte
- Durchführung

### **Erste einfache Werkzeuge einer Verhandlung**

- Gute Vorbereitung
- Fehler
- Dummheiten
- Ziele
- Angebote
- Argumente
- Druckmittel

## **Weitere Werkzeuge/strategisches Vorgehen**

- Rollenverteilung in VH-Gruppen
- Ausnutzen des Ambientes
- Persönlichkeit des VH-Partners
- Umgehen mit Einwänden/Gegenargumenten

## **Spezielle Techniken**

- Fragendes Protokoll
- Notfallszenarien
- Verabredete Unterbrechungen

## **Emotionen / Körpersprache**

- Bewusst selbst eingesetzt
- Beim Gegenüber erkennen
- Angemessen und richtig reagieren

## **Hilfen bei :**

- „bösen“ VH-Partner
- Aggressionen
- Unterbrechen
- Denunziation/Gerüchte
- Fehlende Argumente
- Persönliche Angriffe
- Unterstellungen /Verunsicherungen
- Wort im Munde umdrehen
- Unwissenheit
- Überlegene Rhetorik der Gegenseite
- Und vieles mehr