

## Online-Kurztraining: Souverän verhandeln und Win-Win-Lösungen erreichen

Nur auf die eigenen Interessen zu achten, das Gegenüber zu übervorteilen oder sich aus Mangel an Optionen auf einen „Kompromiss“ einzulassen, sind häufig verfolgte, aber eher kurzfristig angelegte Strategien. In unserer vernetzten Welt lebt der Unternehmenserfolg maßgeblich davon, dass sich Führungskräfte und Mitarbeiter mit Kunden- und Lieferantenkontakt konstruktiv und zum Wohle der Organisation auseinandersetzen und langfristige Partnerschaften nach innen und außen gestalten.

In diesem 3-stündigem Online-Kurztraining lernen Sie die Prinzipien der lösungsorientierten Gesprächsführung nach der Harvard-Methode, also ein „Win-Win für beide Seiten“, kennen.

### Zielgruppe

Mitarbeiter, die im Arbeitsbereich in Verhandlungssituationen kommen.

### Inhalte

- Unterschiedliche Verhandlungsstile und der eigene Verhandlungsstil
- Die Verhandlungsprinzipien und -techniken nach der Harvard-Methode verstehen und anwenden
- Fragen zur Selbstreflexion sowie Kurzübungen zum Thema Verhandeln und schwierige Verhaltensweisen des Gegenübers während einer Verhandlung
- Alternativen zu beiderseitigem Vorteil entwickeln, Verhandlungen vorbereiten

### Methodik

Der Fokus des Online-Kurztrainings wird auf jede Teilnehmergruppe angepasst.

Die Teilnehmenden erhalten vorab einen Fragebogen, um ihre Erwartungen und Bedürfnisse zu ermitteln. Darüber hinaus sind die Teilnehmenden eingeladen, dem Trainer bzw. der Trainerin bis 2 Tage vor dem Online-Kurztraining Fragen/Themen zu schicken, die sie besonders interessieren.

Am Ende der Online-Session werden Paare gebildet, die sich mindestens 1x nach 14 Tagen online treffen, um sich bei der Umsetzung und etwaig aufgetretenen Schwierigkeiten gegenseitig zu beraten.

Nach dem Ende des Online-Kurztrainings können die Teilnehmenden alle Lernmaterialien herunterladen.

### Informationen

Plattform: Microsoft Teams  
Dauer: 3 Stunden zzgl.  
Vor- und Nachbereitung  
Termine: nach Vereinbarung  
Max. Teilnehmer: 6 + 1

### Agenda

09:00 – Begrüßung, Technikcheck & Vorstellung  
09:30 – Input, Reflexion/Übungen, Q&A  
10:30 – Energiepause  
10:45 – Fortsetzung Input, Reflexion/Übungen, Q&A  
11:45 – Feedback, Transfer, Abschluss  
12:00 – Ende des Online-Kurztrainings

### Mögliche Trainer von Coverdale Deutschland GmbH:



Jagoda Zeis  
Beraterin, Trainerin  
jagoda.zeis@coverdale.de



Andreas Schattschneider  
Partner, Berater, Trainer  
andreas.schattschneider@coverdale.de