

# Verhandlungstraining

Verhandeln ist eine zentrale Schlüsselkompetenz, im privaten wie im beruflichen Leben. „Jeder Mensch verhandelt etwas jeden Tag“ lautet die Einführungsformel des Buches „Getting To Yes“ (1981) von William Ury und Roger Fisher, das das Harvard-Konzept des sachbezogenen Verhandeln einer breiten Öffentlichkeit bekannt machte.

Quintessenz: Eine konstruktive und einvernehmliche Lösung von Konflikten ist für den langfristigen Erhalt guter Beziehungen zu FreundInnen, GeschäftspartnerInnen und GegnerInnen von herausragender Bedeutung.

## Professional-Kurs: Wissen vertiefen & Verhandlungen steuern

### Was lernen Sie in dem Kurs?

Teilnehmende erhalten umfassende Kenntnisse von Verhandlungen als wissenschaftliche Materie, vertiefte Kenntnisse über unterschiedliche Herangehensweise und Techniken sowie die notwendigen Werkzeuge zur profunden Selbsteinschätzung und Analyse der Gegenseite.

### An wen richtet sich der Kurs?

Der fortgeschrittene Kurs richtet sich in erster Linie an Personen, die bereits grundlegende Kenntnisse von Verhandlungen - praktischer wie theoretischer Natur - erlangt haben und sich darauf aufbauend eingehender mit der Materie beschäftigen möchten.



### Kursinhalte

- Essenz des Verhandeln
- Gewinnerorientiertes Verhandeln von Positionen
- Harvard-Methode des Sachorientierten Verhandeln: ZOPA & BATNA
- Verhandeln in Sackgassen (Must-Win Situationen)
- Rolle von Emotionen & Kulturen
- Mehrstündige Simulation eines realistischen Falls zur praktischen Anwendung des Gelernten
- PIN-Modell

Wir vermitteln alle Methoden durch praktische Übungen anhand konkreter und aktueller Fragestellungen. Teilnehmende erhalten eine Handreichung mit den jeweils angewendeten Methoden und Übungsaufgaben zum Mitnehmen.

**Ort**  
Frankfurt am Main/ Online)

**Sprache**  
Deutsch oder Englisch

**Zeitumfang**

1 Tag

**Preis**

750€

Wir haben Ihr Interesse geweckt? Nehmen Sie Kontakt zu uns auf!



**Ansprechpartnerin**  
[Elisabeth Primavera](#)  
+49 69 977 6855-0  
[ep@bureau-fz.eu](mailto:ep@bureau-fz.eu)