

Erfolgreiches Verhandeln für Projektleiter

Kurzbeschreibung

Ihre Projektleiter führen laufend Verhandlungen – egal, ob bei Vereinbarung fester Rahmenbedingungen (Preise, Termine), der Aufarbeitung von Veränderungen (Nachverhandlungen) oder aber Abgleich verschiedener Interessen. Die Teilnehmer lernen, wie sie Verhandlungen gezielt vorbereiten und auf welche Signale sie in der Verhandlung selbst achten können. Darüber hinaus kennen die Teilnehmer die typischen Verhaltensstrategien und Machtspiele, die in Verhandlungen zum Einsatz kommen. Mit diesen Informationen, ergänzt durch das Harvard Konzept, erhalten die Teilnehmer eine Basis für die Entwicklung des persönlichen Verhandlungsstils.

Ziele

- + Basis für den eigenen Verhandlungsstil (Harvard Konzept)
- + Mehr Sicherheit in Verhandlungen
- + Gezielte Vorbereitung auf Verhandlungen
- + Erkennen von Verhaltensstrategien und Machtspielen

Inhalte

Die Themenschwerpunkte werden im Vorfeld zum Training, auf Basis Ihrer Aufgabenstellungen, gemeinsam mit Ihnen definiert und festgelegt. Sie erhalten Ihr persönliches Trainingskonzept. Denkbar sind folgende Inhalte:

- ✓ Verhandeln in Projekten (Anlässe, Besonderheiten, Einbettung des Projektleiters in Verhandlungshierarchie)
- ✓ Verhandlungsvorbereitung (Teilnehmer, Ziele, Argumente, Rahmenbedingungen)
- ✓ In der Verhandlung: Auf welche Signale kann ich bei meinem Verhandlungspartner achten? (Non verbale Kommunikation, Sprache). Mit welchen Werkzeugen steuere ich die Verhandlung?
- ✓ Verhaltensstrategien in Verhandlungen (inkl. typischer Machtspiele)
- ✓ Das Harvard-Konzept: Methode sachbezogenen Verhandeln
- ✓ Umgang mit besonderen und schwierigen Verhandlungssituationen

Im Wissenstransfer helfen gemeinsame Aktivitäten und Übungen dabei, das erlernte Wissen anzuwenden und umzusetzen. Die Teilnehmer erhalten unmittelbare Reflektion auf Ihr Auftreten und Handeln. (Action-based learning)

Dauer:	2 Tage
Teilnehmer:	Maximal 12
Zielgruppe:	Projektleiter, Projektmanager