

„Hart aber fair“ – klarer Kopf bei Verhandlungen und Konfliktgesprächen

Verhandeln nach dem weltweit erfolgreichen HARVARD-Prinzip

21. und 22. März 2022
ONLINE-Seminar

Auch als
Inhouse-Seminar.
Fordern Sie ein
Angebot an!



„Hart aber fair“ – klarer Kopf bei Verhandlungen und Konfliktgesprächen

Seminarinhalte auf einen Blick

- › Trennung zwischen Sach- und Beziehungsebene
- › Strategien, um die eigenen Verhandlungsziele effektiver zu erreichen
- › Das Harvard-Verhandlungs-Modell
- › Was tun bei festgefahrenen Verhandlungen?
- › Deeskalationstechniken
- › Fälle, Beispiele und praxisnahe Übungen

Ihr Nutzen

Sie werden künftig auch bei schwierigen Gesprächen und Verhandlungen noch schneller ihr Ziel erreichen und Interessensausgleiche, möglichst zum Nutzen aller Parteien, erzielen.

Methode

Vortrag, Demonstrationen, Diskussionen, Übungen, Einzel- und Gruppenarbeit, Fallbeispiele, Videoaufzeichnung und -analyse

Zielgruppen

- › Fach- und Führungskräfte aus allen Unternehmensbereichen.
- › Alle Personen mit Gesprächs- und Verhandlungsaufgaben.

Weitere Seminare finden Sie unter: www.vdi-bildung.de

Fortbildung mit Qualität
Zertifiziert nach AZAV



Rainer W. Baber

Zum Thema

Gesprächs- und Verhandlungssituationen bestimmen den modernen Alltag. Doch allzu schnell kochen Emotionen hoch, geraten Verhandlungen ins Stocken oder werden Machtpositionen ausgespielt, um einen kurzfristigen Erfolg zu haben – auch wenn dies dazu führen kann, dass man einen guten Geschäftspartner langfristig verliert. In diesem

Seminar werden Sie mit den Verhandlungstechniken vertraut, die Sie je nach Situation selbst flexibel einsetzen können und erfahren ferner, welche Strategie zu welchem Zeitpunkt sinnvoll ist.

In praxisorientierten Übungen lernen Sie auch viel über sich selbst, welche nonverbalen, argumentationsrhetorischen und sprachlichen Stärken Sie haben, und wie Sie sie noch weiter verbessern können.

Rainer W. Baber

Ihr Referent

Rainer W. Baber, M.A.

Baber Consulting, Neuhausen. Rainer Baber ist seit 1998 Berater, Trainer und Speaker mit den Schwerpunkten Verkauf, Rhetorik/Präsentation und kundenorientierte Kommunikation



Seminar-Programm

21. März 2022, Beginn: 9.00 Uhr

Die Bedeutung von Sach- und Beziehungsebene

- › Das Eisberg-Modell nach P. Watzlawick
- › Die Bedeutung der eigenen Wahrnehmung für den Verhandlungserfolg: Das Insel-Modell nach V. Birkenbiehl
- › Wie das Gehirn Informationen verarbeitet und was dies für Verhandlungen bedeutet
- › Erkennen der eigenen Wahrnehmungsgrenzen und -filter

Kommunikationstechniken

- › Gesprächsführungstechniken gekonnt einsetzen
- › Wer fragt – führt!
- › Aktives Zuhören, Meta-Kommunikation und Ich-Botschaften

Verhandlungs- und Argumentationsstrategien

- › Foot-in-the-door-Technik
- › Door-in-the-face-Technik
- › Das Kontrast-Prinzip
- › Die Reziprozitäts-Technik
- › Reframing als Argumentationsmethode
- › Die Nutzen-Argumentationskette

Das Harvard-Verhandlungs-Konzept

- › Was verbirgt sich hinter dem Harvard-Konzept?
- › Die 4 Schritte des Harvard-Konzepts
- › Welche Erfolge können erzielt werden?
- › Wann ist der Einsatz sinnvoll?
- › Partner- und problemorientiertes Verhandeln mit Win-Win-Lösungen
- › Verhandlungen mit Monopolisten oder mächtigeren Parteien

Ende des 1. Seminartags gegen 17.00 Uhr



Seminar-Programm

22. März 2022, Beginn: 9.00 Uhr

Unfaire Angriffe – und wie man dagegen vorgeht

- › Was steckt hinter den Angriffen?
- › Gespräche gezielt steuern können
- › Checkliste zur Vorbereitung von Verhandlungen
- › Abwehr destruktiver und manipulativer Verhandlungstricks

Worauf es in Verhandlungen sonst noch ankommt

- › Verhandlungsziele richtig stecken
- › Die mentale Vorbereitung

Nonverbale Kommunikation

- › Die Deutung der Körpersprache
- › Die eigene Körpersprache gekonnt einsetzen
- › Was verbirgt sich hinter der Formel: 7-38-55?

Konfliktmanagement

- › Die Ursache von Konflikten
- › Deeskalationstechniken
- › Das Eskalationsmodell nach F. Glasl

Übungen

- › Eigene Fallbeispiele
- › Übungen
- › Videotraining

Ende des Seminars gegen 17.00 Uhr

Preise & Anmeldung

2-tägiges Seminar „Hart aber fair – klarer Kopf bei Verhandlungen und Konfliktgesprächen“:

Seminarpreis 1.230,00 €

Seminarpreis VDI-Mitglieder 1.050,00 €

Preisvarianten in Abhängigkeit vom Anmeldedatum finden Sie auf unserer Website.

Jeweils inklusive Teilnahmezertifikat, Seminarunterlagen (Ordner oder PDF) und, bei Präsenzteilnahme, mit ganztägiger Verpflegung.

Wir freuen uns über Ihre Anmeldung:

VDI Württembergischer Ingenieurverein

Hamletstraße 11, 70563 Stuttgart

Tel: 0711 13163-10 // Fax: 0711 13163-60

Web: www.vdi-fortbildung.de

E-Mail: anmeldung@vdi-suedwest.de

Wir bestätigen Ihre Anmeldung innerhalb von 5 Werktagen.

Aktuelle Hygienestandards im VDI-Haus: www.bit.ly/hygiene

Hinweis zur Durchführungsart

Unsere Veranstaltungen werden in der Regel im Format Online und Präsenz angeboten. Abhängig vom Buchungsverhalten und den Rahmenbedingungen behalten wir uns das Recht vor, das Veranstaltungsformat zu wechseln, bzw. einzuschränken.

Hinweise zum Online-Seminar

Sie erhalten die Zugangsdaten zum Online-Seminar einige Tage vor der Veranstaltung. Grundvoraussetzungen zur Teilnahme sind ein Internetanschluss, ein Computer/Tablet und ein (Handy-) Headset. Eine Webcam wäre sehr wünschenswert, ist aber nicht zwingend.

Datenschutzhinweis: Mit Buchung des Online-Seminars erklären Sie sich damit einverstanden, dass Ihr Name/Ihre E-Mail-Adresse ggfs. zur weiteren Organisation an den Referenten übermittelt werden.

Rechnung

Die Rechnung senden wir Ihnen 8 bis 10 Werktage vor Seminarbeginn zu. Der Seminarpreis wird mit dem Erhalt der Rechnung fällig.

Stornierung der Anmeldung

Bei Abmeldungen bis 10 Werktage vor Veranstaltungsbeginn berechnen wir 120,- Euro. Nach diesem Termin ist der volle Seminarpreis fällig. Fällt ein Seminar aus unvorhersehbaren Gründen aus, benachrichtigen wir Sie umgehend und nennen Ihnen, falls möglich, einen Ersatztermin. Auf Wunsch bekommen Sie den bereits bezahlten Seminarpreis zurückerstattet.

Fax: (0711) 1316360

Anmeldung zum ONLINE-Seminar

„Hart aber fair“ – klarer Kopf bei Verhandlungen und Konfliktgesprächen

21. und 22. März 2022 (Kurs-Nr.: H22.10322.01)

* Herr/Frau, Titel

* Vorname

* Name

* Firma

Funktion / Jobtitel

Abteilung / Bereich

* Straße, Nr./Postfach

* PLZ, Ort

* Telefon

* E-Mail

* Pflichtfelder

Seminarpreis 1.230,00 €

Seminarpreis VDI-Mitglieder 1.050,00 €

VDI | | | | | | | | | |

VDI-Mitgliedsnummer

Hinweis zum Datenschutz:

Die vollständigen Datenschutzbestimmungen finden Sie im Internet unter: www.vdi-fortbildung.de/datenschutz



Kontakt
Marlene Waltl
Tel. 0711 13163-10

Jetzt ganz einfach Ihren Seminarplatz sichern!

Ihre Anmeldemöglichkeiten

- › per E-Mail: anmeldung@vdi-suedwest.de
- › per Fax: 0711 13163-60
- › im Umschlag: an untenstehende Adresse senden, dazu bitte die Rückseite ausfüllen
- › per Internet: www.vdi-bildung.de

VDI-Haus Stuttgart GmbH
Hamletstr. 11
70563 Stuttgart

