Verhandeln nach Harvard



sanu.

Durch Verhandeln soll ein Ausgleich oder eine Einigung erzielt werden. Wir verhandeln täglich in kleinen Dingen. Wenn es um Fragen grösserer Tragweite geht, lohnt es sich, sich gezielt vorzubereiten. Besteht Uneinigkeit, geht es darum, gemeinsam tragfähige Lösungen zu erarbeiten. Vielen Menschen ist verhandeln unangenehm und doch führt kein Weg daran vorbei, um zum Ziel zu kommen. **Holen Sie sich die Kompetenz, für gute Verhandlungsvorbereitung und -führung.**

Nutzen und Ziele

- Verhandlungsgespräche ziel- und ergebnisorientiert vorbereiten, führen und nachbereiten
- Verhandlungsrhetorik einsetzen
- Gespräche bewusst führen und Fragetechniken einsetzen
- Sich mit dem Harvard-Konzept auseinandersetzen

Programm

- Vom konfrontativen, distributiven und integrativen Verhandeln
- Harvard-Prinzip
- Bearbeiten von (eigenen) Fallbeispielen
- Rollenbewusstsein
- Gesprächsführung
- Verhandlungstaktiken erkennen

Zielpublikum

- Fachmitarbeiter*innen und Projektleiter*innen, die Sitzungen oder Arbeitsgruppen mit Mitarbeiter*innen, Behörden oder Partner*innen leiten
- Projektverantwortliche oder mittlere Führungskräfte, die Sitzungen leiten und Verhandlungen mit anderen Projektbeteiligten führen
- Berater*innen im Umweltbereich oder in Unternehmen
- Führungskräfte in Unternehmen oder Verwaltungen
- Mitarbeiter*innen der öffentlichen Verwaltung (Städte, Kantone, Bund)

Erfolgreich verhandeln

svu
asep

Patronat: svu-asep
Weitere Informationen und Anmeldung: sanu.ch/ngvhde