



Kommunikation statt Konfrontation® - Verhandlungstraining



Durchsetzung ist eine Frage der **Taktik** und der **rhetorischen Technik**.

Verhandlungen mit Institutionen, Mandanten, potentiellen Mandanten, gegnerischen Parteien, Käufern, Verkäufern, Gerichten, Mitarbeitern oder anderen Verhandlungspartnern gehören zum **Arbeitsalltag von Rechtsanwälten**.

Durch **geschicktes Gesprächsverhalten** können Sie bei den Beteiligten Kompromissbereitschaft fördern, **Ansprüche** beidseitig angleichen und **Vergleiche** niederlagenlos erzielen.

Kommunikation statt Konfrontation® - Verhandlungstraining

In diesem Seminar lernen / verbessern Sie,

- durch mediative Elemente **Forderungen durchzusetzen**,
- **Interesse-geleitet** zu verhandeln, ohne Ihren Verhandlungspartner zu brüskieren
- Ihren Mandanten auf Ihre **Verhandlung vorzubereiten**
- **Honorarforderungen**, Überzeugungen und Taktiken durchzusetzen
- Mitarbeiter zu motivieren, zu kritisieren und zu führen
- **in der Sache „hart“ und gleichzeitig zu den Personen „weich“ zu sein**
- „Nein-Sager“ zu bewegen, **Blockaden aufzulösen**
- in **Konfliktfällen** auf "schwierige" Partner einzugehen
- **Killerphrasen zu neutralisieren**, Einwände zu nutzen und Widerstände zu flexibilisieren

Wie können Sie Forderungen durchsetzen, ohne Ihren Verhandlungspartner zu brüskieren?

Wie lösen Sie Verhandlungsblockaden bei sich und anderen auf?

Wie könnten Sie durch bestimmte Verhandlungsstile für sich Werbung machen?

Welcher Verhandlungsstil ist für welchen Fall angemessen und effektiv?

Was tun bei notorischen "nein"-Sagern?

Was bei unfairen Partnern?

Was tun gegen die "Faust in der eigenen Tasche?"

Sie lernen Verhandlungs- und Argumentationstechniken für Ihre außergerichtlichen Verhandlungen sowie das gezielte Zurückhalten der eigenen Position, bis Ihr Partner mit Ihnen auf einer Linie ist und Ihnen "folgt".

Sie nutzen die Botschaften "zwischen den Zeilen" und sprechen "dieselbe Sprache" wie Ihr Partner.

Sie trainieren Durchsetzung in der Sache und gleichzeitig Weichheit zu den Personen.

Sie lernen, auch auf schwierige Partner einzugehen und alle Verhandlungspartner zunächst einmal zu stärken, denn:

Von welcher Masse sollte einer, der sich klein fühlt, etwas abgeben?

1) "Verhandle nie aus Furcht, und fürchte nie eine Verhandlung."

- Grundregeln der Kommunikation
- Psychologie der Verhandlungssituation
- Fünf Grundpositionen des Verhandeln
- Gewinner / Verlierer - Strategien
- "win-win" - Strategien
- Machos und Softies in der Verhandlung
- Das Interesse von der Position trennen lernen

2) Vorbereitung der Verhandlung

- Vorbereitung des Mandanten auf die Verhandlung
- Verhandlungsziele definieren und mehrere alternative Wege dorthin feststellen
- eigene und fremde Denkmuster durchschauen
- eigene / fremde Interessen bewusst machen und von jeweiligen Positionen trennen
- "die gute Absicht" des anderen herausfiltern
- Verhandlungsstile erkennen und einsetzen
- Verhandlungsziele definieren und "Plan B" einrichten
- Die zehn Schritte einer gelungenen Verhandlung

3) Gesprächsführung für die Verhandlung

- Paraphrasen, Ich-Botschaften, aktives Zuhören als " Türöffner "
- Fragetechniken für das Verhandlungsgespräch
- Die "Strategie 102" und andere Verhandlungstricks
- Strategien, das "nein" zu entkräften
- Einwände behandeln, Widerstände verringern, Killerphrasen versachlichen
- Keine Rechtfertigung ohne Not!
- Durchsetzung versus Kooperation? Strategien für den Ernstfall
- Von der Position zum Interesse fragen

4) Kontaktaufnahme zu schwierigen Gesprächspartnern

- Meinungsverschiedenheiten bedeuten Beteiligung
- Wie stelle ich mich auf meinen Verhandlungspartner ein?
- Die fünf Sinneskanäle und die Sprache
- Sprache und Körpersprache des anderen nutzen
- Die WahrnehmungsfILTER des Gesprächspartners erkennen und nutzen.
- Seine Denkgewohnheiten erkennen und (be-) nutzen