



Informationen zum VENDO Workshop

„Win – Win“

RAISCH-Team

Der VENDO Workshop-Baustein – Sachgerechtes Verhandeln –

„Win - Win“

Wir verhandeln täglich. Ob Privat oder im Beruf. Oft geht es darum, aus zunächst gegensätzlichen Positionen heraus, eine Lösung zu finden. Oft sind verschiedene Strategien zu beobachten. Einige Verhandlungspartner sehen gar keinen Verhandlungsbedarf und lehnen eine Verhandlung ab. Andere versuchen es mit der Brechstange und Druck – nach dem Motto „Vogel friss oder stirb“. Wieder andere versuchen ihre Ziele mit der Mitleidstour durchzusetzen. Schließlich gibt es Unterhändler die es mit Manipulation bis hin zur unterschweligen Bestechung versuchen. Allen gemein ist, dass sie nur ihre Interessen im Blick haben und nur Ihre Ziele erreichen und ihre Vorstellungen mit allen Mitteln durchsetzen wollen. Laufen diese Strategien ins Leere und lässt sich der andere Verhandlungspartner nicht damit beeindruckten, beginnt oft ein langes Tauziehen um Positionen. Das kann nicht nur zu sachlichem Disput führen, sondern belastet häufig auch nachhaltig die ganz persönliche Beziehung zwischen den Parteien. Insbesondere dann, wenn es darum geht das Gesicht zu wahren.

Wie geht man vor? Wie erkennt man die wahren Motive des Gegenüber? Wie vermeidet man kreisende Diskussionen? und Wie stößt man zum Kern einer einvernehmlichen und dauerhaften Lösung im Ausgleich der Interessen vor? Viele Fragen auf die es sich gut vorzubereiten gilt, damit man mit befriedigenden Ergebnissen und einvernehmlichen Lösungen aus Verhandlungen an den Schreibtisch zurückkehrt.

Der VENDO-Workshop „Win – Win“ liefert das komprimierte Knowhow und die wichtigsten Werkzeuge für die tägliche Praxis im Außendienst.

Das sind die Themenschwerpunkte:

- Grundlagen der Verhandlungstechnik
- Das Harvard-Konzept
- Positionen – Interessen
- Optionen – Kriterien
- Übungen und Rollenspiele mit Schwerpunkt in Beanstandungsgesprächen

Ergänzend zur theoretischen Grundlage wird durch anschauliche und praxisnahe Beispiele der Bezug zum Unternehmensalltag der Workshop-Teilnehmer hergestellt.



Gerne beantworten wir Ihnen weitere Fragen zu Inhalten, Methodik und zur Ablauforganisation und unterbreiten Ihnen Ihr persönliches und detailliertes Workshop-Angebot.

Anne-Rose Raisch
RAISCH-Team
Tel. +49 (7157) 5 38 40 - 0
Anne-Rose.Raisch@raischteam.de