



Verhandlungskompetenz. Das Harvard-Konzept und seine Verhandlungspsychologie

**Wie man lösungsorientiert und erfolgreich verhandelt
- im Beruf und Alltag**

Bei konstruktiven Verhandlungen geht es nicht darum, mit raffinierten Tricks die Gegenseite über den Tisch zu ziehen, sondern Verhandlungssituationen umfassender und bewusster anzugehen und mögliche Lösungsansätze zu erkennen. Unterschätzt wird, wie sehr eine sorgfältige und umfassende Vorbereitung den angestrebten Verhandlungserfolg beeinflusst.

Wer erfolgreich verhandeln will, muss die eigenen Argumente verständlich und einleuchtend darlegen können - und diejenigen der Gegenseite verstehen. Das Harvard-Konzept bietet einen methodischen Ansatz, mit dem sich bestmögliche Ergebnisse erzielen lassen. Dabei darf nicht vergessen werden, dass Verhandlungen auch scheitern können. Schade ist es, wenn dies unnötig geschieht. Erweitern Sie ihre Fähigkeiten vom Argument zur Argumentation. Erlangen Sie auch Stress-Stabilität und Souveränität während der Verhandlung.

- Ziele**
- Das Seminar Verhandlungskompetenz vermittelt - unabhängig von einer bestimmten Branche - die zur erfolgreichen Verhandlungsführung grundlegenden methodischen Kenntnisse
 - Aufgrund von Fallbeispielen aus der Praxis werden die Teilnehmenden mit den Kerngedanken und -problemen vertraut gemacht.
 - Sie sind in der Lage, eigene Verhandlungen gezielt vorzubereiten. Sie erkennen, woran diese scheitern können und wie sich Verhandlungschancen entwickeln lassen
 - Lernen Sie auch die Gegenpartei, ihre Werte, ihren Verhandlungstyp und Verhandlungsstil in der Vorbereitung und Durchführung miteinzubeziehen
- Inhalte**
- Überzeugen vs Manipulieren
 - Grundsatzüberlegungen der Verhandlungsführung
 - Das Harvard-Konzept als Strategie, Fallbeispielen aus der Praxis
 - Was sich alles vorbereiten lässt und worauf zu achten ist
 - Verhandlungstypen und -stile
 - Verhandlungsrhetorik, körpersprachliche und verbale Botschaften
 - Warum Verhandlungen gelingen oder scheitern
 - Wie sich Widerstände überwinden lassen
 - Überzeugungsdialektik, Einwandbehandlung, Kampfdialektik
 - Wie man unfairen Verhalten und Tricks begegnet
- Besonderheiten**
- Dieser Kurs wird im Team-Teaching angeboten. Konkrete Fälle der Kursteilnehmenden werden miteinbezogen, sofern erwünscht (Intervision).
- Aufbau**
- 2 x 1 Tag innerhalb von circa 2 Wochen (mit Unterbruch für Reflexion, Auftrag).
- Zielpublikum**
- Führungskräfte, Projektleiter/Innen, Sachbearbeiter/Innen von Profit- und Nonprofit-Organisationen
 - Personen, die häufig mit Behörden verhandeln
 - Personen, welche ihre Verhandlungsfähigkeit im Beruf und im Alltag systematisch verbessern wollen

Abschluss	Teilnahmebestätigung	
Dozierende	Prof. Dr. Ruedi Käch, Fachhochschule Nordwestschweiz Prof. Claude Wagner, Fachhochschule Nordwestschweiz	
Daten	2. und 10. Dezember 2024	
Ort	Fachhochschule Nordwestschweiz Hochschule für Wirtschaft Riggenbachstrasse 16 4600 Olten	
Kosten	CHF 1'100.-	
Programmleitung	Prof. Claude Wagner claude.wagner@fhnw.ch	T +41 62 957 24 62
Koordination	Marianne Bucca marianne.bucca@fhnw.ch	T +41 62 957 22 26