

SOUVERÄN VERHANDELN

ESMT
BERLIN



Seminarort
ESMT Berlin



Preis*
€4.100



Sprache
Deutsch



Dauer
10. - 12. Mai 2023
3 Tage



Zertifikat
Nach dem Seminar erhalten Sie ein ESMT Teilnahmezertifikat.

Postgraduate Diploma in Management

Das Seminar deckt drei der 18 Tage ab, die für die Erlangung des Postgraduate Diploma Voraussetzung sind.



esmt.berlin/execed/verhandeln

Wer die Kunst des Verhandeln beherrscht, erzeugt einen Mehrwert für sein Unternehmen, baut stabile Kontakte auf und ebnet den Weg zu langfristigem geschäftlichen wie auch persönlichen Erfolg.

Das Seminar *Souverän Verhandeln* intensiviert Ihre Fähigkeit, Verhandlungen zu führen. Sie lernen, wie Sie Verhandlungen effektiv vorbereiten und strukturieren, damit Sie die geplanten Ergebnisse erzielen. Zudem analysieren wir die Voraussetzungen, die bei mehreren Parteien nachhaltige Abkommen garantieren, und erklären, wie man internationale Verhandlungen unter Berücksichtigung kultureller Besonderheiten führt. Abschließend beschäftigen wir uns mit der Frage, wie man Verhandlungen mit schwierigen Gegenparteien erfolgreich besteht.

An wen richtet sich das Seminar?

Fach- und Führungskräfte, die erste Verhandlungserfahrung besitzen, ihre Kompetenzen und Fähigkeiten jedoch ausbauen möchten.

Themen

- Stärken und Schwächen unterschiedlicher Verhandlungstaktiken und -stile
- Zielbestimmung und Angebotsbewertung sowie Bewertung von Alternativen und Walk-Away-Situationen
- Mehrparteiverhandlungen, Koalitionsdynamik, dauerhafte Bündnisse und nachhaltige Vereinbarungen
- Kulturübergreifende Verhandlungen
- Besondere Herausforderungen: Machtspiele, schmutzige Tricks, Zeitdruck und schwierige Verhandlungspartner

Lehrmethoden

Verhandlungssimulationen

Interaktive Vorträge

Fallstudiendiskussion

Plenardiskussionen

Debriefing seitens der Fakultät

Souverän Verhandeln

Tag 1 – Grundlagen des Verhandelns

- Distributives Verhandeln
- Integratives Verhandeln

Tag – 2 Komplexe Verhandlungen

- Verhandeln in Teams
- Koalition meistern

Tag 3 – Verhandlungsdynamik

- Ein Verhandlungsspiel
- Zuhören und Empathie
- Macht und schmutzige Tricks

Nutzen

- ✔ Sie verbessern Ihr konzeptionelles, strategisches und praktisches Verständnis effektiven Verhandelns.
- ✔ Sie lernen, wie man in integrativen Verhandlungen einen Mehrwert für alle Beteiligten schafft.
- ✔ Sie erfahren, wie man in interkulturellen Verhandlungen Hindernisse überwindet.
- ✔ Sie perfektionieren Ihre Verhandlungskompetenz.

Das englischsprachige Pendant zu diesem Seminar ist *Mastering Negotiations*.

*Unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen und Informationen zur Anmeldung finden Sie hier: esmt.berlin/execed/de/agb



Martin Schweinsberg

Fakultät

Mercedes Hoss (Seminarleiterin)

ist Programmdirektorin der ESMT. Sie ist eine erfahrene Projektmanagerin, Coach und Moderatorin und entwickelt Seminare rund um New Work, Geschäftsmodelle und Innovation mit Hilfe von kollaborativen und kreativen visuellen Methoden.

Martin Schweinsberg

ist Assistant Professor for Organizational Behavior der ESMT. Sein Forschungsschwerpunkt ist das Thema Verhandlungstechniken.

Andreas Bernhardt

ist Executive Development Advisor und Lead Coach der ESMT.

Kontakt

ESMT Berlin

programs@esmt.org
+49 30 21231-3130



Hoher Praxisbezug,
angenehme
Lernatmosphäre.

Sicherlich eines der besten
Seminare, das ich in den
letzten Jahren besucht habe.

Hervorragende Organisation,
reibungslose Abläufe, profunde Inhalte.

Interaktive Seminare,
angenehme Arbeitsatmosphäre.

Teilnehmerfeedback

esmt.berlin/execed/de/offene-seminare