



## Erfolgreiches Verhandeln kann man lernen!

Verhandlungen scheitern oft deshalb, weil sich die Gesprächspartner nicht auf eine Lösung bzw. ein Ergebnis einigen können. Voraus geht eine mangelhafte Vorbereitung auf die Verhandlung, was die Inhalte, die Ziele und das „Sich-einstimmen“ auf den Verhandlungspartner betrifft. Eine unzureichende Gesprächsführung und das Entstehen von negativen Stimmungen kommen hinzu.

Jedoch: Gute Verhandlungsergebnisse erfordern professionelles Verhandlungsgeschick. Die richtigen Verhandlungstechniken entscheiden oftmals darüber, ob eine Verhandlung erfolgreich ist und die Beteiligten mit dem Ergebnis zufrieden sind.

Unternehmen können ihre Erfolge steigern und ihren Umsatz erhöhen, wenn sie dafür sorgen, dass Mitarbeiter und Führungskräfte Kenntnisse und Fähigkeiten für eine konstruktive und effektive Verhandlungsführung erhalten.

Im beruflichen Alltag wird es zunehmend wichtiger, überzeugend reden und argumentieren zu können. Sich selbstsicher in Diskussionen einzubringen, Argumente bewusst einzusetzen und mit Angriffen umzugehen, dies gehört zu den Schlüsselkompetenzen von Führungskräften.

Basis aller Überzeugungsarbeit ist ein gutes Gesprächs- und Verhandlungsklima. Gegenseitiges Vertrauen und Glaubwürdigkeit sind elementare Voraussetzungen um ein Verhandlungsergebnis zu erreichen, mit dem beide Seiten zufrieden sind.

Die für Sie wichtigsten Punkte, um zufrieden und erfolgreich zu verhandeln, sind:

- Eine zielgerichtete Vorbereitung,
- das eigene Stressmanagement kennen,
- Fragetechniken einsetzen,
- Interessen des Gesprächspartners herausfinden,
- kreative Ideen für die Lösung entwickeln,
- Ihre wichtigsten Argumente nennen,
- mit Einwänden umgehen können,
- positives Feedback geben.



Wie Sie Verhandlungen vorbereiten, strukturieren und zielgerichtet durchführen und wie Sie sich in schwierigen Verhandlungen verhalten können, lernen Sie im Seminar „Erfolgreich Verhandeln“ bei Monika Heilmann, COWIMO, in Leinfelden bei Stuttgart.

Sie erfahren, wie Sie die Interessen Ihrer Verhandlungspartner herausfinden können, wie Sie mit unfairen Gesprächstaktiken umgehen und sie lernen das seit Jahrzehnten weltweit erfolgreiche Verhandlungskonzept, das Harvard-Konzept, kennen.

Monika Heilmann  
COWIMO-Konfliktlösungen  
Februar 2009

**Online-Workshop „Gut aufgestellt und erfolgreich verhandeln“ mit Monika Heilmann bei [www.workshops365.de](http://www.workshops365.de)**