



PROFESSIONELL VERHANDELN

BESSERE ERGEBNISSE ERZIELEN MIT DEM „HARVARD-KONZEPT“

Format:	2-Tages-Workshop, jeweils 9:00 bis 18:00 Uhr
Termine:	jeden 3. Montag und Dienstag im Quartal
Wo:	ELA European Leadership Academy Berliner Str. 26, Aufgang A D-13507 Berlin
Dozenten:	Dr. Karl-Josef Does, Dr. Rasmus Tenbergen, MPA (Harvard)
Kosten:	760,00 EURO plus MwSt.
Kurscode:	NLT 06
Besonderheit:	NLT 06 ist – abgestimmt auf Ihr Team – als Inhouse-Training buchbar.

Gesprächsführung, Persönlichkeit, ethische Prinzipien – Verhandlungen hängen von vielen Faktoren ab und erfordern ein hohes Maß an Professionalität in der Kommunikation. Der Workshop „Professionelles Verhandeln“ trainiert Ihre Kommunikationsfähigkeiten, berücksichtigt Ihren individuellen Verhandlungsstil und verbessert Ihre persönlichen Verhandlungsergebnisse mit Hilfe des Harvard-Konzepts um einen zweistelligen Prozentsatz.

Unser Verhandlungstraining verbindet emotionale und soziale Kompetenz auf der einen, mit strategischer und taktischer Kompetenz auf der anderen Seite. In einer modernen Variante des „Harvard-Konzepts“ werden die kooperative und die kompetitive Dimension des Verhandeln gleichberechtigt behandelt. Wichtigstes Element des Trainings sind Rollenspiele, in denen die Teilnehmer die praktische Anwendung der theoretischen Konzepte üben, um ihren Verhandlungserfolg zu optimieren.

Die Schwerpunkte

- Die Eigendynamik in sozialen Beziehungen und Konflikten.
- Der professionelle Verhandlungsprozess als Weg zur konstruktiven Konfliktlösung.
- Wer hat die „Macht“ in einer Verhandlung? Wie entwickle ich meine Machtposition?
- Wie entwickle ich Kooperation unter den Bedingungen von Konkurrenz?
- Das Gefangenendilemma / Verhandlungsdilemma.
- Wie kann ich konstruktiv und kooperativ sein, ohne ausgenutzt zu werden?
- Die zwei Dimensionen des Verhandeln: „Kuchen“ vergrößern und „Kuchen“ aufteilen.
- Verhandlungsethik, effiziente Verhandlungsergebnisse ohne Tricks.
- Wie bereite ich Verhandlungen vor?

Ihre Dozenten



Dr. Karl-Josef Does

Leitete für mehr als zwei Jahrzehnte Bereiche und Firmen multinationaler Unternehmen in Europa und USA und gibt sein umfangreiches Wissen in Führung und Management als Coach und Dozent an Führungskräfte weiter.



Dr. Rasmus Tenbergen, MPA (Harvard)

Ist Spezialist für das Harvard-Konzept („Principled Negotiation“). Nach einem Studium u.a. in Harvard (Public Management, Schwerpunkt Negotiation) und Führungserfahrung in verschiedenen politischen Gremien auf Bundesebene arbeitet er als Verhandlungstrainer für Unternehmen, Universitäten, Stiftungen und politische Institutionen.



ANMELDUNG

Per Fax: +49 (0)30 43 77 510-11
Per Post: ELA European Leadership Academy GmbH
Berliner Straße 26, Aufgang A, D-13507 Berlin

Training/Event:

Kurscode (wenn vorhanden):

Termin und Ort:

Teilnahmegebühr in EURO:

Wie wurden Sie auf uns aufmerksam?

ELA-Mailing Website Empfehlung Weitere

Ihre Kontaktdaten

geschäftlich privat
 Frau Herr

Vorname Nachname

Titel Beruf

Unternehmen Positionsbezeichnung

Straße PLZ Ort

Tel Fax

E-Mail Website

Selbstzahler/In: ja nein

Rechnungsanschrift bei Abrechnung über Arbeitgeber:
.....

Hiermit melde ich mich zum oben genannten Training/Event an.

Ort, Datum Unterschrift des Teilnehmers

Nach Eingang dieser Anmeldung erhalten Sie Ihre Rechnung und weitere Informationen.
Ihre Anmeldung wird mit Eingang des Rechnungsbetrages verbindlich.