

Verhandeln als Projektleiter/-in

Erfolgreich Verhandlungen führen und die eigenen Ziele erreichen

In Projekten wird laufend verhandelt: Über Inhalte, Termine, Kosten, Ressourcen und viele andere Themen. Dabei haben Sie unterschiedlichste interne und externe Verhandlungspartner, wie Kunden, Mitarbeitern, Chefs oder Lieferanten, mit denen Sie sich einigen müssen. Erzielen Sie in Ihren Verhandlungen immer das erwünschte Ergebnis? Erfolgreich zu verhandeln braucht klare Vorstellungen und viel Übung. In diesem intensiven Seminar bekommen Sie beides. Anhand vieler realer Verhandlungssituationen erlernen Sie die Theorie und bekommen Sie die Übung. Zu jeder Verhandlung erhalten Sie persönliches Feedback und hilfreiche Tipps.

AUF EINEN BLICK

- ✓ Elemente erfolgreicher Verhandlungen
- ✓ Verhandlungen gezielt vorbereiten
- ✓ Verhandlungen führen und Erfahrung sammeln
- ✓ Individuelles Feedback, auf Wunsch mit Video
- ✓ Hohe Praxisrelevanz, reale Situationen
- ✓ Harvard-Modell für Verhandlungen
- ✓ Umgang mit schwierigen Verhandlungspartnern
- ✓ Unfaire Taktiken erkennen und kontern



**Noch Fragen?
Kontaktieren Sie uns gerne!**

Lassen Sie sich individuell und kostenlos beraten.
Rufen Sie uns an oder mailen Sie uns.

**info@psconsult.de
+49 7456-7957-260**

<https://www.psconsult.de/projektmanagement-seminare/verhandeln-als-projektleiter/>

SEMINAR-TERMINE

Nächste Termine	26.06.-28.06.2024		
Ort	Herrenberg		
Trainer(in)	Andreas Brodrecht		
Preis zzgl. MwSt.	2.290,- Euro		
Nächste Termine	Ort	Trainer(in)	Preis zzgl. MwSt.
26.06.-28.06.2024	Herrenberg	Andreas Brodrecht	2.290,- Euro



SEMINARZIELE

In diesem Verhandlungstraining lernen und üben Sie, erfolgreich Verhandlungen zu führen. Sie erfahren, wie Sie Ihre Interessen durchsetzen und in Ihren Verhandlungen tragfähige Ergebnisse erreichen, bei denen beide Seiten gewinnen. Sie lernen, wie Sie sich auf solche Verhandlungen gezielt vorbereiten und diese interessenorientiert führen. Sie üben, mit schwierigen internen und externen Verhandlungspartnern gut zurechtzukommen, ohne dabei die eigenen Interessen aus dem Blick zu verlieren.



IHR NUTZEN

Der Grundsatz dieses Seminars lautet: kurze Theorie und viel Praxis. Das Üben an vielen realen Fallbeispielen und Verhandlungssituationen, auch aus eigenen Projekten, steigert Ihren Erfahrungsschatz. Die Teilnehmenden erhalten individuelles Feedback und Anregungen zur eigenen Verhandlungsführung und können auf Wunsch Ihr Verhandlungsgeschick anhand einer Videoaufzeichnung reflektieren. So stärken Sie Ihre Verhandlungskompetenz und erhalten Sicherheit im Umgang mit schwierigen Verhandlungen und Verhandlungspartnern. Zertifizierte Teilnehmer erhalten 24 PDUs oder einen Weiterbildungsnachweis für IPMA.

CATERPILLAR

SCHAEFFLER

Fissler



Dentsply
Sirona



Deutscher
Sparkassenverlag



EVONIK



Boehringer
Ingelheim

INHALTE

1. WAS MACHT VERHANDLUNGEN ERFOLGREICH?

- Eigene Interessen in Verhandlungen durchsetzen
- Positionen und Interessen unterscheiden
- Erfolgsfaktoren für gute Verhandlungsergebnisse
- Die Schritte des Harvard-Modells

2. BEZIEHUNG AUFBAUEN

- Auf gleicher Augenhöhe verhandeln
- Rapport herstellen
- Körpersprache gezielt einsetzen

3. DIE EIGENE HALTUNG IN VERHANDLUNGEN

- Welche innere Haltung bringt am meisten in Verhandlungen?
 - Wie schaffe ich eine Win-Win-Haltung?
 - Wie gehe ich damit um, wenn mich jemand verlieren lassen möchte?
-

4. TYPISCHE VERHANDLUNGSSITUATIONEN

- Wie erkenne ich die Interessen des Gegenübers?
 - Wie erweitere ich den Lösungsraum und schaffe Optionen?
 - Wie finden wir eine gemeinsame Basis zur Bewertung von Optionen?
 - Wie erreichen wir tragfähige Vereinbarungen?
-

5. VORBEREITUNG AUF VERHANDLUNGEN

- Was sollte ich im Vorfeld klären?
 - Bezug zum Claim Management
 - Was sollte ich über meinen Verhandlungspartner wissen?
 - Wie entwickle ich eine geeignete Verhandlungsstrategie?
-

6. KRITISCHE SITUATIONEN IN VERHANDLUNGEN

- Wie gehe ich mit schwierigen Verhandlungspartnern um?
 - Wie erkenne ich unfaire Taktiken und wie reagiere ich darauf?
-

Sie haben Fragen?

Lassen Sie sich individuell und kostenlos beraten.
Rufen Sie und an order mailen sie uns!

Wir sind Mo-Fr 8:00-17:00 UHr für Sie da

☎ +49(0)7456-7957-260

✉ info@psconsult.de

WEITERE DETAILS ZUM SEMINAR

Dauer	3 intensive und sehr lebendige Seminartage
Zielgruppe	Das Seminar richtet sich an Projektleiterinnen und Projektleiter, Führungskräfte und Mitarbeitende in unterschiedlichen Funktionen.
Hinweis	<ul style="list-style-type: none">• Kleine Seminargruppe. Dadurch haben Sie viele Übungsmöglichkeiten und erhalten immer individuelles Feedback und Tipps durch den erfahrenen Trainer.• PMPs erhalten automatisch 24 PDUs (6 Ways of Working & 18 Power Skills) für ihre Re-Zertifizierung, da wir autorisierter Trainingspartner (ATP) von PMI® sind.• IPMA-zertifizierte Teilnehmer erhalten einen Weiterbildungsnachweis.

Seminarleistungen

- Sehr erfahrene Trainer:Innen aus der Praxis
- Umfangreiche Seminarunterlagen
- Auf Wunsch Videoaufzeichnung einer Verhandlung
- Fotoprotokoll des Seminars
- Teilnahmezertifikat für Ihren Lebenslauf
- Open Badge – digitales Zertifikat zum Teilen und Einbinden in sozialen Netzwerken
- Seminarsprache: Deutsch (firmenintern auch Englisch)

Zusätzlich bei Präsenz-Seminaren

- Seminargetränke, Pausensnacks und leckeres Mittagessen
- Ansprechend eingerichtete Seminarräume mit ausreichend Platz für zahlreiche Übungen
- Bei Bedarf [Taxi zum Seminar](#) nach Haiterbach