



## SEMINAR: VERHANDLUNG

### JEDER VERHANDELT TÄGLICH . . .

Morgens beim Anziehen der Kinder (Nein für dieses Kleid ist es zu kalt.), Mittags mit dem Vorgesetzten (Dieses Budget wird nicht ausreichen.), Abends beim Sport (Ich schieß den Elfmeter.)

Verhandlungen mit unserem Lebenspartner, den Kindern, Kunden und Lieferanten, laufend wird verhandelt.

***Doch während viele Dinge instinktiv gelernt werden, ist jedoch Verhandlung eine Übungssache !***

Verhandlung ist kein Schulfach und es gibt so gut wie kein UNI-Seminar für das Thema. ***Somit ein spannendes Thema !***

- Verhandlungen setzen zwei Dinge voraus:  
Eine Differenz zwischen den beteiligten Personen mit einer persönlichen Beziehung, egal mit welchem Partner. Ist beides gegeben kann die Verhandlung beginnen.
- In der zweiten Stufe, verhandeln Sie zunächst mit sich selbst, diese Stufe ist nicht sichtbar. Sie wägen ab, ein ständiges Hin und Her.
- In der dritten Stufe - kommt die Strategie ins Spiel. Eine Strategie ist eine gedankliche Leitlinie, die Sie von Ihrer derzeitigen Position zu Ihrem Ziel bringen soll. Sie legen den Korridor fest, in dem Sie sich bewegen wollen. ***Und nur Sie !***
- In der vierten Stufe, kommen Emotionen hinzu - unweigerlich. Achten Sie deshalb auf Ihre Emotionen . . .  
Beispiel: „Ich bin unterbezahlt !“ - da kommt schnell Ärger auf !



- In der fünften Stufe - kommt Respekt vor dem Verhandlungspartner hinzu, egal welche Position er begleitet, Chef, Lieferant, Lebenspartner . . .
- In der sechsten Stufe - entsteht das Klären von Konflikten, führt damit also zu einer langfristigen Partnerschaft mit gegenseitigen Respekt. Wer Konflikte vermeiden will, handelt kurzfristig.
- In der siebten Stufe - Was ist Ihre innere Schmerzgrenze, wie weit gehen Sie in einer Verhandlung ? Aushalten oder weiter machen ist hier die Frage !
- In der achten Stufe, gibt es vielfältige Kompromiss Möglichkeiten . . . lassen dem Verhandlungspartner einen Spielraum.

**DARÜBER HINAUS WERDEN IN DEM SEMINAR  
NOCH VIELE WEITERE THEMEN ANGESPROCHEN.  
EIN ABSOLUT SPANNENDES SEMINAR !**

**FORDERN SIE NOCH HEUTE  
UNSERE UNTERLAGEN DAZU AN !  
INFO@MODUL-CONSULT.DE ODER 07231.800460**