

Programm

Professionelle Verhandlungen

1. Tag, 16.04.2018, 10:00 – 17:00

Kaffeepausen: 15:30 -15:45

Lunch: 12:30 – 13:30

Das Wesen von Verhandlungen

- der Begriff der Verhandlungen
- Verhandlungskomponenten
- statische und dynamische Aspekte von Verhandlungen
- Verhandlungstypen
- Verhandlungsmetaphern

Instrumentalisierung der Verhandlungen

- äußerliche Verhandlungsziele

- Verhandlungen als Manipulationsmethode
- Diagnose der Verhandlungssituation und des Verhandlungstypen

Verhandlungsetappen

- Vorbereitung der Verhandlungen
- Verhandlungsdebüt
- Verhandlungserkennung
- Eröffnung der Verhandlungen
- Durchführung der Verhandlungen
- Bildung eines Durchbruches in den Verhandlungen
- Schließung der Verhandlungen
- Kontrolle des Verhandlungsergebnisses
- Aufrechterhaltung des Kontaktes

Verhandlungspartner

- Model des idealen Verhandlungspartners
- Analyse des eigenen Verhandlungsprofils
- Analyse des Verhandlungsprofils des Verhandlungspartners
- Erhöhung der Verhandlungskompetenz

2. Tag, 17.04.2018, 9:00 – 16:00

Kaffeepausen: 10:30 – 10:45, 14:45 -15:00

Lunch: 12:30 – 13:30

Strategie, Taktik und Technik in Verhandlungen

- der Begriff der Verhandlungsstrategie
- Klassifizierung der Verhandlungsstrategien
- Änderung der Verhandlungsstrategie während der Verhandlungen
- Der Begriff der Verhandlungstaktik
- Verhandlungstaktiken und Kontraktaktiken (Katalog und ausgewählte Beispiele, u.a. Delphische Gruppe, Salami Taktik, Mörderische Frage, Falsche Alternative, Schild der Autorität, Taktik des Idioten, tit for tat, Spiel des Feiglings)

Strategie, Taktik und Technik in Verhandlungen

- der Begriff der Verhandlungstechniken
- Choreographie und Szenographie in Verhandlungen
- Körpersprache
- verbale Kommunikation in Verhandlungen

Planung der Verhandlungen

- Vorbereitung und Nutzung des individuellen Fragebogen des Verhandlungspartners, u.a. Sequenzierung der Verhandlungen
- Konzessionsmuster, BATNA, AFE, PEP

Trainer

Dr. Andrzej Dybczyński

Geboren 1973, hat Abschlüsse in den Fächern Kulturwissenschaft, Politikwissenschaft sowie eines Aufbaustudiums in Recht und Wirtschaft der Europäischen Union. Seit 2002 wissenschaftlicher Mitarbeiter der Breslauer Universität. Autor von zahlreichen Publikationen. Seit 2001 beruflich mit wirtschaftlichen Fragen befasst. Arbeitet mit Unternehmen, Nichtregierungsorganisationen und Schulungszentren im Bereich der Entwicklung von Verhandlungsstrategien zusammen, sowie der Vorbereitung und Durchführung von Verhandlungsschulungen.