

Gliederung:

1. **Grundtendenzen meiner Persönlichkeit - welcher Verhandlungstyp bin ich?**
2. **Positionierungstechniken: Umgang mit Angriff und Verteidigung**
3. **De- und Eskalationssituationen: die Statuswippe kennen und entkräften**
4. **Kommunikationstechniken zur Gesprächssteuerung - Vorbereitung, Formulierung meiner Optionen und Zielsetzungen, Rahmensetzung vornehmen, zwingende Argumentation vorbereiten, Einwandbehandlung**
5. **Verhandlungsstrategien und deren Techniken**
 - a. Lösungsorientierte Strategien
 - b. Partnerorientierte Strategien
 - c. Gewinnerorientierte Strategien
 - d. Machtorientierte Strategien
 - e. Destruktive Strategien
 - f. Manipulative Strategien
6. **Umgang mit Killerphrasen, Discounts und unfairen Angriffen**
7. **Kompromiss oder Konsens? Position oder Interesse? Techniken zur Quotenverhandlung**
8. **Praxisteil: Ausgewählte Sequenzen werden im Plenum anhand mitgebrachter Fälle geübt.**