

Verhandeln nach dem Harvard Konzept

15. - 17. April 2024, Wien

VORTRAGENDE



Sonja Rauschütz, MPA
(Harvard University) ist Gründerin & Managing Partner der Wiener Schule der Verhandlungsführung. Als Negotiation Facilitator & Profilerin, Executive Coach, internationale Mediatorin und Management Trainerin begleitet Sie Kunden aus Wirtschaft und Politik in den USA, in Europa sowie im Nahen Osten. 1999 - 2002 lehrte Sie als Fakultätsmitglied am Program on Negotiation, Harvard Law School an der Seite von Prof. Roger Fisher (Autor des Harvard Konzeptes). Expertin für Negotiator Agility in emotional schwierigen Situationen.

METHODIK

Kurzpräsentationen, interaktive Übungen und Verhandlungssimulationen begleiten den optimalen Praxistransfer sowie Best Practice Erfahrungsaustausch.

DAS HARVARD KONZEPT

Interessensbasierte Verhandlungsführung nach dem Harvard Konzept ist eine Methode, die von Prof. Roger Fisher und seinem Team an der Harvard Law School entwickelt wurde. Es beinhaltet professionelle Werkzeuge. Verhandlungen wirkungsvoll zu gestalten, effizient vorzubereiten und im Team eine gemeinsame Sprache zu entwickeln.



Teilnehmerstimmen

Empfehlenswert - auch für Verhandlungsprofis!
Praxisorientiert und hoch professionell.

Wolfgang Helm, SPAR Österreich Warenhandel

Extrem überzeugende & kompetente Vortragende;
viele Übungen, hohe Praxisnähe, prägnante Theorie. **Daniel Rutter**, Kapsch CarrierCom

INHALT

► **Das Top-Training – exklusiv in Österreich!**

Mentale Modelle und interessensbasiertes Verhandeln

- Wählen Sie Ihr MENTALES MODELL in Verhandlungen bewusst
- Stärken Sie Ihre Flexibilität durch unterschiedliche VERHANDLUNGSSTILE
- Bleiben Sie beharrlich in der Befriedung Ihrer wichtigsten Interessen

Die 4 HARVARD PRINZIPIEN

- Behandeln Sie Sachthemen und die Beziehungsebene separat
- Vermeiden Sie Positionskämpfe durch Klärung dahinterliegender Interessen
- Trennen Sie Phasen der Ideenentwicklung von der Entscheidungsfindung
- Legitimieren Sie nachhaltige Ergebnisse anhand objektiver Standards

Professionelle Vorbereitung und Erfolg

- Steigern Sie Ihr Ergebnis durch besseres Verständnis Ihres Gegenübers
- Identifizieren und vereinbaren Sie Prioritäten innerhalb Ihres Teams
- Bereiten Sie sich professionell anhand der 7 ELEMENTE vor
- Erzielen Sie nachhaltige und messbar gute Ergebnisse

Vertragsverhandlungen

- Steuern Sie bewusst die unterschiedlichen Phasen der Verhandlungsführung
- Klären Sie das Rollenspiel und die Verantwortlichkeiten im Team
- Gestalten Sie mit klarer Absicht ein MEETING DESIGN
- Nutzen Sie die 7 ELEMENTE als roten Faden auch in schwierigen Situationen

“When the going gets tough”

- Verschaffen Sie sich einen Überblick anhand der KREISDIAGRAMM - Diagnostik
- Stärken Sie Ihr Verständnis von Absicht und Wirkung
- Nutzen Sie die HIERARCHIE DER SCHWIERIGEN TAKTIK
- Managen Sie die menschliche Seite in Verhandlungen: die der anderen ebenso wie die eigene

FACTS

- Zeitplan
1. Tag 9.30 - 17.30 Uhr
2.+3. Tag 9.00 - 17.00 Uhr
- Teilnahmegebühr:
EUR 2.690 (exkl. MwSt.)
- **Kontakt & Anmeldung**
businesscircle.at/rauschütz

BUSINESS
circle