

Die Kunst der Verhandlung

Ihr Lern-Navigator
Inhaltsübersicht, Lernleitfaden, Lernzeiten

Liebe Kursteilnehmerin, lieber Kursteilnehmer,

wir freuen uns, Sie bei Ihrem Kurs „Die Kunst der Verhandlung“ zu begrüßen.

Sie haben nun die Gelegenheit, mit den Videotutorials, Skripten und Übungen zu jeder Lektion, im Webinar¹ und einem Präsenztage¹ mehr über die 5 Schritte einer erfolgreichen Verhandlung, Ihr Denken und Verhalten in der Verhandlung sowie praktische Kommunikationstipps für Ihre Gesprächsführung während der Verhandlung zu lernen.

Dieser Lern-Navigator gibt Ihnen einen Überblick über die Inhalte des Kurses und hilft Ihnen, sich selbst zu organisieren. Er beantwortet z.B. die Fragen: Wie viel Zeit sollte ich für eine Lektion einplanen? Wann finden Webinare oder Workshops statt?

Inhaltsverzeichnis

Inhalte des Kurses und Motivation.....	S. 2
Kursübersicht	S. 3
Organisation & Zeitplanung.....	S. 6

¹ Alle Informationen zu Webinaren und Präsenztagen/ Workshops gelten nur für begleitete Kurse. Wenn Sie nur an einem Onlinekurs teilnehmen, entfallen diese Teile.

Inhalte des Kurses & Motivation

Der Kurs ‚Die Kunst der Verhandlung‘ besteht aus 6 Lektionen (+ 1 Bonus-Lektion).

In der **Lektion 1** lernen Sie, wie wann man überhaupt von einer Verhandlung spricht und welche unterschiedlichen **Verhandlungsstile** es gibt. Durch kleine **Selbst-Tests** haben Sie die Gelegenheit, sich Ihre eigenen Assoziationen zum Thema Verhandlung bewusst zu machen und zu erfahren, welchen Verhandlungsstil Sie in schwierigen Verhandlungssituationen häufig bevorzugen. Schließlich geben wir Ihnen einen Überblick über die **5 Schritte einer erfolgreichen Verhandlung**. Diese 5 Schritte werden im Detail in den Lektionen 2-6 bearbeitet und mit **Spielfilmszenen** erlebbar gemacht.

Damit Sie schon jetzt gut mit möglicherweise **unfairen Verhandlungsmethoden** Ihres Gesprächspartners umgehen könne, geben wir Ihnen dafür **5 praktische Tipps**.

In den **Lektionen 2 und 3** lernen Sie mehr über die Bedeutung der **Einstellung** und der unterschiedlichen **Wahrnehmungen** für den Erfolg oder Misserfolg einer Verhandlung. Diese Lektionen machen Sie mit wichtigen Grundlagen der Wahrnehmungs- und Kommunikationspsychologie vertraut, die die Basis für eine gute Verhandlungsführung bilden.

Die **Lektion 4** macht deutlich, wie wichtig es ist, die **Interessen** hinter den Positionen der Verhandlungsparteien zu finden. Sie lernen viele **Fragemethoden** und Kommunikationstipps kennen, die Sie in der Verhandlung zur Ergündung der Interessen einsetzen können.

Um die Bildung von möglichst vielen Möglichkeiten zur Erfüllung dieser Interessen (**Optionen**) geht es in **Lektion 5**. Mit vielen verschiedenen **Kreativitätstechniken** werden Sie angeleitet, eine Fülle von Optionen vor und während einer Verhandlung zu entwickeln.

Für den Abschluss einer Verhandlung lernen Sie in **Lektion 6**, wie eine konkrete und belastbare **Vereinbarung** aussehen sollte. Sie erhalten konkrete Tipps zum Festlegung und Überprüfen einer Vereinbarung.

In der **Bonus-Lektion 7** können Sie sich in **Spielfilmszenen** unsere **5 Tipps gegen unfaire Verhandlungsmethoden** in der Anwendung ansehen.

Die Entwicklung von Verhandlungskompetenz ist immer eine persönliche Weiterentwicklung. Und **persönliche Weiterentwicklung braucht Zeit, deshalb unsere Bitte:**

Planen Sie sich Zeit für den Kurs ein. Nehmen Sie Ihren Kalender zur Hand und planen Sie sich die Lernzeiten genau ein – so wie Sie auch die Zeiten für ein Seminar einplanen würden.

Das Lernseinfach-Team wünscht Ihnen viel Spaß!

Kursübersicht

In der folgenden Tabelle finden Sie alle Inhalte des Kurses im Detail.

Mit **Lektion 1 als kostenloser Kennlern-Lektion** können Sie die Lernseinfach-Methode schnell und unkompliziert ausprobieren.

	Inhalte	Materialien
Lektion 1	<p>Grundlagenwissen Verhandlung:</p> <ul style="list-style-type: none"> ∞ Definition ∞ Überblick Verhandlungsstile ∞ 5 Schritte einer erfolgreichen Verhandlung ∞ Schnelle Hilfe: 5 Tipps gegen unfaire Verhandlungsmethoden <p>Ihre Selbstreflektion:</p> <ul style="list-style-type: none"> ∞ Meine Verhandlungskompetenzen ∞ Meine Einstellung zum Thema „Verhandlung“ ∞ Mein bevorzugter Verhandlungsstil 	<p>Videotutorial 20 min.</p> <p>Skript mit Lektionsinhalten, Tests und Übungen</p>
Lektion 2	<p>Einstellungen</p> <ul style="list-style-type: none"> ∞ Entstehung von Einstellungen zu Menschen, Objekten und Tätigkeiten ∞ Einfluss der Einstellungen auf Denken und Verhalten ∞ In 4 Schritten Einstellungen klären und bei Bedarf bearbeiten ∞ Umgang mit negativen Einstellungen <p>Ihre Selbstreflektion</p> <ul style="list-style-type: none"> ∞ Ihre Einstellungen zu Verhandlungspartnern, -objekten und zur Tätigkeit des Verhandeln 	<p>Videotutorial 35 min.</p> <p>Skript mit Lektionsinhalten, Tests und Übungen</p>

	Inhalte	Materialien
Lektion 3	<p>Wahrnehmung</p> <ul style="list-style-type: none"> ∞ Wahrnehmungsexperimente ∞ Gesetze der Wahrnehmung ∞ Wahrnehmungsphysiologie: Filter, Verzerrungen, Muster ∞ Objektivierte Wahrnehmung und Interpretation ∞ Abgleich von Wahrnehmungen in der Verhandlung <p>Ihre Selbst-Reflektion</p> <ul style="list-style-type: none"> ∞ Persönliche Wahrnehmungsmuster- und verzerrungen 	<p>Videotutorial 31 min.</p> <p>Skript mit Lektionsinhalten, Tests und Übungen</p>
Lektion 4	<p>Interessen</p> <ul style="list-style-type: none"> ∞ Interessen hinter Positionen in Verhandlungen ∞ Interessen klären ∞ Interessen erfragen: Fragetechniken für die Verhandlung <p>Ihre Selbst-Reflektion</p> <ul style="list-style-type: none"> ∞ Klärung der eigenen Interessen 	<p>Videotutorial 30 min.</p> <p>Skript mit Lektionsinhalten und Übungen</p>
Bei begleiteten Kursen: 60-90-minütiges Webinar zur Vertiefung und zum Üben		
Lektion 5	<p>Optionen</p> <ul style="list-style-type: none"> ∞ Optimale Verhandlungsergebnisse finden durch Wahlmöglichkeiten (Optionen) ∞ Optionensuche in der Vorbereitung und im Gespräch ∞ Kreativitätstechniken zum Einsatz in Vorbereitung und Verhandlung <p>Ihre Selbst-Reflektion</p> <ul style="list-style-type: none"> ∞ Entwicklung möglicher Optionen für eigene Verhandlung 	<p>Videotutorial 24 min.</p> <p>Skript mit Lektionsinhalten und Übungen</p>

	Inhalte	Materialien
Lektion 6	<p>Vereinbarungen</p> <ul style="list-style-type: none"> ∞ Erarbeiten einer Vereinbarung ∞ Kriterien für eine belastbare Vereinbarung ∞ Die persönliche BATNA als Kriterium für den Ausstieg aus einer Verhandlung <p>Ihre Selbst-Reflektion</p> <ul style="list-style-type: none"> ∞ Entscheidungspunkte für Ausstieg aus Verhandlung finden 	<p>Videotutorial 22 min.</p> <p>Skript mit Lektionsinhalten</p>
Lektion 7	<p>5 Tipps gegen unfaire Verhandlungsmethoden in der Anwendung (Bonus)</p> <ul style="list-style-type: none"> ∞ Häufige Reaktionen auf unfaire Verhandlungsmethoden ∞ Spielfilmszenen mit neuen Reaktionsmöglichkeiten (5 Tipps in der Anwendung) 	<p>Bonus-Videotutorial 12 min.</p>
Bei begleiteten Kursen: Workshoptag zur Anwendung auf Ihre Fälle		

Organisation und Zeitplanung

Die folgende Tabelle gibt Ihnen einen Überblick über die **einzuplanenden Lernzeiten**. Und sie dient Ihnen als **Organisationshilfe**, denn Sie werden in der Tabelle Schritt für Schritt durch den Kurs geführt: Von der Anmeldung zur kostenlosen Kennenlern-Lektion bis zum Abschluss-Workshop.

Wie Sie sehen, ist die Planung der reinen **Kurszeit** von uns auf **6 Wochen** angelegt, mit einem Webinar und dem Abschlussworkshop nach den 6 Wochen.

Die **gesamte individuelle Lernzeit** über alle Lektionen beträgt nach unserer Empfehlung ca. 7 Stunden. Dazu kommen 1 Webinar mit 60-90 Minuten und ein Präsenztage in unserem Seminarhaus in Berlin bzw. an dem mit Ihnen vereinbartem Ort.

		Was	Zeit- planung
WOCHE 1	Schritt 1	Bearbeitung Videotutorial + Skript Lektion 1	20 min.
	Schritt 2	Zur Veranschaulichung: Bonus-Videotutorial „5 Tipps gegen unfaire Verhandlungsmethoden in der Anwendung“ (Lektion 7)	12 min.
	Schritt 3	Bearbeitung Videotutorial + Skript Lektion 2 Übungen Lektion 2	35 min. 45 min.
W 2	Schritt 4	Bearbeitung Videotutorial + Skript Lektion 3 Übungen Lektion 3	31 min. 30 min.
W 3	Schritt 5	Bearbeitung Videotutorial + Skript Lektion 4 Übungen Lektion 4	30 min. 20 min.
W 4	Schritt 6	Bearbeitung Videotutorial + Skript Lektion 5 Übungen Lektion 5 (Länge abhängig von eingesetzter Methode)	24 min. 60-180 min.
W 5	Schritt 7	Webinar zur Vertiefung und Diskussion	60-90 min.
	Schritt 8	Bearbeitung Videotutorial + Skript Lektion 6	22 min.
W6	Schritt 9	Teilnahme am Workshoptag	1 Tag