

Zeitplan
Aufbauworkshop Verhandlungsmanagement

Dr. Andreas Hacke

Uhrzeit ca.	Abschnitt
10.00h	Begrüßung / Erwartungen / Zielsetzung Herausforderungen in Verhandlungen / Erfahrungen der Teilnehmer mit schwierigen Verhandlungssituationen <ul style="list-style-type: none">▪ Definition von Situationen, die in Verhandlungen als herausfordernd empfunden wurden/werden▪ Welche Elemente des Verhandlungsmanagement waren bislang hilfreich / nicht hilfreich?▪ Welche konkreten Hilfestellungen werden gewünscht?
11.00h	Wiederholung konzeptioneller Ideen <ul style="list-style-type: none">▪ „Fallstricke“ des intuitiven Verhandeln▪ Viereck der Schlüsselfaktoren▪ Verhandlungsdynamik▪ Verhandlungsmanagement
12.30h	Mittagspause
13.30h	Übung / Verhandlungssimulation zu den zuvor definierten „herausfordernden Situationen“ <ul style="list-style-type: none">▪ Anspielen▪ Gemeinsam reflektieren▪ Zu Ende spielen▪ Sammlung möglicher Werkzeuge
15.30h	Kaffeepause
16.00h	Fortgeschrittenes Verhandlungsmanagement <ul style="list-style-type: none">▪ Ich, Du, Es: die drei Quellen schwieriger Verhandlungssituationen▪ Der „Werkzeugkoffer“ des fortgeschrittenen Verhandlers
18.00	Schluss