# >> Verhandeln nach dem Harvard Modell

**Grundlagen**

EGOS! the education company

Sehr oft nehmen Verhandlungen einen unbefriedigenden Verlauf: Wir sind gestresst, weil wir mit aggressivem oder unfairem Verhalten konfrontiert sind, oder uns diese Situation schlicht überfordert. Insbesondere Verhandlungen, die uns an unsere subjektive Grenze führen, benötigen eine gründliche Vorbereitung, eine ausgesuchte Strategie und eine zielgerechte Taktik, damit beide Seiten zu einem zufriedenenstellenden Ergebnis gelangen.

## Ihr Nutzen

Nach diesem Seminar sind Sie im Stande ihre Ziele für eine Verhandlung genau zu definieren, die notwendigen persönlichen Rahmenbedingungen zu schaffen und schließlich effektiver, zielgerichteter und präziser zu kommunizieren und zu verhandeln. Sie trainieren, in Stresssituationen einen kühlen Kopf zu bewahren und professionell und sicher aufzutreten.

## Preis pro Teilnehmer

EUR 1150,- exklusive der gesetzlichen MwSt.

## Seminardauer

2 Tag(e)/Day(s)

## Voraussetzungen

Grundlagen der Kommunikation,~3736
Grundlagen der Rhetorik;~3739

bei Schwerpunkt Verkauf:
Verkaufstraining kompakt;~3772

oder dem entsprechende Kenntnisse.

## Hinweise

Version: N/A

## Seminarinhalte

Tag 1
* Was bedeutet „Verhandeln"?

* Grundlagen des Harvard-Modells
- Position versus Ziel
- Richtige Zieldefinitionen für Verhandlungen
- Grundlagen der Kommunikation in Verhandlungen

* Unsere Wahrnehmung und Informationsverarbeitung
- VerhandlungspartnerInnen einschätzen können
- Emotionen wahrnehmen und nutzen
- mit emotionalen Herausforderungen umgehen

* Verhandlungstechnik (basierend auf dem Harvard-Modell)
- Die Trennung von Sache und Beziehung
- Erkennen von Interessen
- Finden von Alternativen
- Objektiv Beurteilen und Entscheiden

Tag 2
* Der Ablauf einer erfolgreichen Verhandlung
- Rahmenbedingungen schaffen
- die Führung übernehmen
- die Verhandlung aktiv steuern
- die Ziele im Auge behalten
- professionell abschließen

* Professionelle Fragetechnik
- mit Fragen führen
- Fragetechnik gezielt einsetzen

* Beziehung und Empathie in Verhandlungen
- Wie kann ich aktiv zuhören?
- Sachgerecht und zielorientiert verhandeln

* Tipps und Tricks für Profi-VerhandlerInnen
- Unsauberen Tricks begegnen
- Komplexe Verhandlungen meistern
- Verhanldungen aus der "Sackgasse" führen

* Der erfolgreiche Verhandlungsabschluss
- Wie erreiche ich eine Win-win-Situation?
- Professionell abschließen
- Nachbereitung einer Verhandlung

Methodik
- Moderierte Gruppendiskussion
- Gruppenarbeiten und Gruppenübungen
- Feedback durch Trainer und Seminarteilnehmer
- Videoanalyse

Lernen heißt Tun – deshalb liegt der Focus des Seminars auf dem aktiven Üben und Arbeiten. Der Input des Trainers stellt die Basis, auf der die Teilnehmer ihre eigenen Handlungs- und Kommunikationsmuster erkennen, definieren und – unter Anleitung des Trainers - weiter entwickeln.

EGOS! PDF MVC Content Application Framework v9.2610.21.1. ©2026 EGOS! The Education Company, Alle Rechte vorbehalten. Created on 31.10.2026 10:30:00. ID4068. Verhandeln nach dem Harvard Modell Grundlagen

© 2026 EGOS! The Education Company, Alle Rechte vorbehalten.