

STRESS & SELBST MANAGEMENT IN VERHANDLUNGEN

Verhandlungsexpertise ist vorhanden, der Technikkoffer gefüllt. Aber wie bewahre ich Ruhe und Fokus, dass ich auch meine Verhandlungspartner führen und den Stress managen kann?

3-tägige Vorbereitung einer schwierigen Verhandlung in Kooperation mit der Verhandlungsperformance Academy.

ZIELGRUPPE

- Vorgesetzte & Manager
- Anwälte
- (Agile) Projekt- & Servicemanager
- Teilnehmer der Verhandlungsperformance Ausbildung

TECHNIKEN

Autosuggestion und Selbsthypnose (M. H. Erickson), High Performance Coaching (M. Breen), Hypnosystemisches Coaching (Dr. G. Schmidt), Lösungsfokus (Shazer, Cooperider, Satir), Performance Faktoren der Verhandlerpersönlichkeit (A. Winheller), Verhandlungsjudo, Verhandlungsperformance Modellieren am Beispiel William Ury, Verhandlungsexperte des Harvard Negotiation Program und Nelson Mandela

WIE

- Simulation, individuell und als Gruppe
- Erleben <-> Reflexion
- 5 Dimensionen: emotional, körperlich, kognitiv, sprachlich, zeitlich
- 3 Ebenen: Verhandler, Verhandlungspartner, Beobachter

ORT & PREIS

Präsenz und Online live
€ 1.290,00

FOKUS

| | |
|------------------|-------------------------------------|
| Theorie | <input type="checkbox"/> |
| Praxis | <input checked="" type="checkbox"/> |
| Stressmanagement | <input type="checkbox"/> |
| Selbstmanagement | <input checked="" type="checkbox"/> |

AGENDA

| | |
|-------|-------------------|
| Tag 1 | Mindset & Haltung |
| Tag 2 | Vorbereitung |
| Tag 3 | Verhandlungsjudo |

FEEDBACK

"Noch nie haben wir erlebt, wie schnell einander Verstehen und zu einem Win-Win Ergebnis Kommen geht."

Kurs 1, Frankfurt am Main

LERNZIELE

01

Schlüsselkompetenz

Mit sich im Einklang sein und mit anderen einstimmen. Haltung entwickeln, kennen und verkörpern, robuste Achtsamkeit bezüglich des (eigenen) Mindsets; Selbstreflexion und Resilienz gerade im Umgang mit schwierigen Verhandlungspartnern und Stress.

02

Multiperspektive

Gesprächsmoderation strategisch führen, Auto- und Stresspiloten bei sich und anderen verstehen und moderieren können, Optimierungschancen wahrnehmen und nutzen, bewusste Kommunikationskompetenz und Zielorientierung, Verstehen ermöglichen.

03

Selbstbewusstsein

Vorhandene Interessen wahrnehmen, einnehmen und managen, Grenzen und Bedürfnisse kennen und artikulieren, mentale und sprachliche Techniken für ein kraftvolles Selbstbild souverän - auch für andere - anwenden.

04

Verhandlungsjudo

Kontextaufmerksamkeit für sich, den Verhandlungspartner und die gemeinsame Verhandlung, Gegenstrategien bei Unfairness und unkooperativem Verhalten entwickeln, Verhandlungsführung durch professionelle (mentale) Vorbereitung, aktives Zuhören und bewusste Positionswechsel

05

Lösungsfokus-Strategie

Die Wirksamkeit sog. "Glaubenssätze" erkennen und mit Interventionsstrategien wie Reframing und Autosuggestion beantworten, Strategie zur Vor- und Nachbereitung der eigenen Rolle sowie für die Durchführung besonders schwieriger Verhandlungen.

„Nadja Hapke vereint Authentizität, Kompetenz und Innovation. Sie hat mich immer wieder zum Reflektieren meines eigenen Handelns gebracht. Das allerwichtigste - die Seminare machen viel Spaß und hinterlassen einen positiven und nachhaltigen Eindruck.“

Dirk Jonas, Leiter AE Betrieb Leben West, HDI Systeme