



sumbiosis

Your Access to Efficient Negotiations

Sumbiosis ‹Pro›

SACH- UND MENSCHENGERECHT VERHANDELN

Innerbetriebliches Basistraining und weiterführende Workshops

Einführung

Verhandeln haben wir alle schon als Kind "on the job" gelernt! Und ohne Training gehen die meisten Erwachsenen beim Verhandeln weiterhin intuitiv vor.

Es lohnt sich aber, Verhandlungskompetenz bewusst aufzubauen und kontinuierlich weiterzuentwickeln. Spitzensportler und -sportlerinnen überlassen nichts dem Zufall und trainieren regelmässig. Falls wir wichtige Verhandlungen führen müssen, sollten wir das Gleiche tun.

Verhandeln ist ein Prozess, der systematisch geplant, strukturiert und umgesetzt werden soll. Die Fähigkeit, sach- und menschengerecht zu verhandeln, setzt die Kenntnis und die Beherrschung der Mechanismen voraus, die diesem Prozess zugrunde liegen.

Unsere interaktiven Trainingsprogramme setzen auf genau dieser Prozessebene an. Basierend auf den Forschungsergebnissen des Harvard Negotiation Project an der Harvard Universität helfen diese Programme den Teilnehmenden, die grundsätzlichen Prinzipien und Verhaltensmuster umzusetzen, die beim Verhandeln zum Erfolg verhelfen.

Die Seminare laufen nicht nach einem einheitlichen Muster ab. Wir gestalten das Programm und wählen die zu vertiefenden Punkte je nach den gemeldeten Lernzielen und den Beobachtungen, die wir im Verlauf des Trainings machen.

Sumbiosis GmbH

Austrasse 15, CH – 4106 Therwil/Basel

info@sumbiosis.com

Tel.: + 41 61 723 0540

www.sumbiosis.com

Zielsetzung

Die Teilnehmenden werden:

- die zugrunde liegenden Mechanismen des Verhandeln bewusst wahrnehmen und ihre Fähigkeit steigern, Verhandlungen wirkungsvoll mitzugestalten und mitzulenken;
- ihren eigenen Verhandlungsstil kritisch überprüfen;
- die Effizienz und Gründlichkeit der Vorbereitung ihrer Verhandlungen steigern;
- lernen, Verhandlungen besser zu strukturieren, um sowohl Risiken zu vermindern als auch Qualität und Effizienz erhöhen zu können;
- ihre Fähigkeit steigern, (auch) schwierige Verhandlungssituationen zu meistern bzw. mit schwierigen Verhandlungspartnern und -partnerinnen gekonnt umzugehen;
- den Umgang mit Macht beim Verhandeln besser beherrschen;
- Lösungsmöglichkeiten für konkrete Verhandlungsprobleme, mit denen sie in der Praxis konfrontiert sind, entwickeln und erproben können.

Inhaltliche Schwerpunkte

Wir vermitteln nicht nur eine bewährte Verhandlungsstrategie, sondern gehen systematisch auf die Fragen ein, die für die Teilnehmenden relevant sind. Regelmässig werden z.B. folgende Themen behandelt:

- * Wie kann man auf der Basis einer kooperativen Grundhaltung harte, sachliche Verhandlungen führen?
- * Wie offen kann man sein, ohne sich selbst verletzlich zu machen?
- * Wie identifiziert man die wahren Interessen der anderen Partei?
- * Wie muss man sich verhalten, um das Vertrauen der anderen Seite zu gewinnen und wie findet man heraus, ob man seinem Verhandlungspartner vertrauen kann?
- * Was kann man tun, wenn Emotionen hoch kommen – oder wenn die Verhandlung in eine Sackgasse gerät?
- * Wie geht man am besten mit persönlichen Angriffen, Drohungen, Manipulation oder unfairen Taktiken und Tricks um?
- * Wie erreicht man, dass die andere Seite auch mitspielt, wenn es darum geht, kreative Lösungen zu finden?
- * Was kann man tun, wenn man aus einer schwachen Position heraus eine Verhandlung führen muss bzw. wenn man keine Alternative hat?
- * Wie kann man kulturelle Unterschiede beim Verhandeln überbrücken?
- * Wie kann man die Zusammensetzung und Leitung einer Verhandlungsdelegation optimieren?
- * Wann ist Verhandeln sinnvoll, wann nicht?
- * Wie lässt sich ein Verhandlungsergebnis angemessen evaluieren?

Methodik

Durch eine Mischung von Lehrgesprächen, Rollenspielen mit detaillierten Videoanalysen und Diskussionen bauen wir Brücken zwischen Theorie und Praxis. Insbesondere die Rollenspiele erlauben den Teilnehmenden, Verhandeln nicht nur strategisch zu betrachten, sondern sich auch mit den verhaltensbezogenen Aspekten auseinanderzusetzen. Die Rollenspiele und ihre nachfolgende Analyse machen gut zwei Drittel der Trainingszeit aus.

Zu Beginn des Trainingsprogramms werden strukturierte und vielfach erprobte Fallstudien eingesetzt. Darüber hinaus besteht aber selbstverständlich die Möglichkeit, Rollenspiele basierend auf tatsächlichen Verhandlungssituationen der Teilnehmenden zu entwickeln und durchzuführen.

Struktur, Gruppengrösse und Dauer

Ein Verhandlungstrainingsprogramm startet in der Regel mit einem zwei- bis dreitägigen Basisseminar.

Weiterführend organisieren wir zudem Workshops, die wir fallweise in enger Abstimmung mit den Kunden gestalten. Stossrichtungen können z.B. sein:

- Erfahrungen nach dem Basisseminar austauschen und Praxisfälle bearbeiten
- Anstehende Verhandlungen trainingsmässig vorbereiten
- Verhandeln mit Menschen, die man als "schwierig" empfindet
- Verhandelnde Teammitglieder als Führungsperson unterstützen
- Synergistisch verhandeln und lobbyieren
- usw.

Üblicherweise arbeiten wir mit Gruppen von acht bis zwölf Personen. Für grössere Gruppen setzen wir zwei oder mehr Trainer/innen ein. In speziellen Fällen trainieren wir auch eine einzelne Person (die allerdings eine/einen Übungspartner/in beziehen muss).

Vor- und Nachbereitung eines Trainings

Wir legen grossen Wert darauf:

- im Vorfeld des Trainings die Teilnehmenden zu ermuntern, ihre individuellen und konkreten Lernziele zu definieren (und insistieren, falls ihre Rückmeldungen aus unserer Sicht zu unspezifisch sind);
- während des Seminars auf ihre individuellen Fragen einzugehen und ihnen ein persönliches Feedback zu geben;
- einige Monate nach dem Seminar die Effektivität des Trainings zu evaluieren.

Unser Erachtens kann der Nutzen eines Verhandlungstrainings multipliziert werden, wenn die Vorgesetzten der Teilnehmenden eine aktive Rolle übernehmen (Mitwirkung bei der Definition der individuellen Lernziele, Führung eines Bilanzgesprächs nach dem Training und Diskussion von Absichten und Massnahmen betr. Praxistransfer, Coaching bei der Vorbereitung und beim Debriefing von wichtigen Verhandlungen). In Absprache mit dem Kunden sind wir bereit, die Führungskräfte dabei zu unterstützen.

Über uns

Die Gründung der **Sumbiosis GmbH** anfangs 2006 geht auf die Erkenntnis zurück, dass sach- und menschengerechtes Verhandeln (oft Verhandeln "nach dem Harvard-Konzept" genannt) nicht nur sehr nützlich sondern auch anspruchsvoll ist.

In 2003 hatten wir angefangen, uns zu überlegen, wie die Umsetzung einer solchen Verhandlungsstrategie erleichtert werden könnte. Aus diesem Gedankenaustausch sind der Begriff "Verhandlungsmanagement" und eine entsprechende Methode, die eine sorgfältige Planung und solide Strukturierung von Verhandlungsprozessen sicherstellt, entstanden.

Begriff und Methode sind auf den Ansätzen aufgebaut, die im Rahmen des Harvard Negotiation Project entwickelt wurden – ein weltbekanntes Forschungsprojekt an der Harvard Universität, welches das Verständnis von Verhandlungsprozessen revolutioniert hat und noch bis heute ständig weiterentwickelt.

Im Trainingsbereich führen wir Verhandlungsseminare und -workshops in vier verschiedenen Sprachen durch: Deutsch, Englisch, Französisch und Portugiesisch. In den letzten Jahren haben wir Seminare in mehreren europäischen Ländern, in Südamerika (Brasilien), im Mittleren Osten (Dubai, Marokko und Saudi Arabien) und in Asien (China, Indonesien, Malaysia und Singapur) mit Teilnehmenden aus mehr als 20 Nationen geleitet.

Kontaktperson:

Jérôme Racine
Partner
Sumbiosis GmbH
Austrasse 15
CH – 4106 Therwil

Tel.: + 41 (0)61 723 0540

E-Mail: jerome.racine@sumbiosis.com