

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.

In vielen Fällen funktioniert es – in anderen funktioniert es aber nicht!

Auf jeden Fall lohnt es sich, sich mit dem Thema "Verhandeln" bewusst auseinanderzusetzen – mit dem Ziel, Verhandlungskompetenz bewusst aufzubauen und kontinuierlich weiterzuentwickeln.

Spitzensportler und -sportlerinnen überlassen nichts dem Zufall und trainieren regelmässig. Menschen, die wichtige Verhandlungen führen müssen, sollten das Gleiche tun.

Verhandeln ist ein Prozess, der systematisch geplant, strukturiert und umgesetzt werden soll. Die Fähigkeit, sach- und menschengerecht zu verhandeln, verlangt Kenntnis und Beherrschung der Mechanismen, 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 Verbesserungswünschen der Teilnehmenden und den Beobachtungen, die wir im Verlauf des Trainings machen.

Zielsetzung

Die Teilnehmenden werden:

- die zugrunde liegenden Mechanismen des Verhandeln bewusst wahrnehmen und ihre Fähigkeit steigern, Verhandlungen wirkungsvoll mitzugestalten und mitzulenken;
- ihre eigenen Vorgehensweisen beim Verhandeln – von der Vorbereitung bis zur Nachbereitung – kritisch überprüfen;
- 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.

Zur Auswertung der Rollenspiele bieten wir ein innovatives Tool ('Added Insight for Training') an. Mit diesem Tool können die Teilnehmer/innen sieben Dimensionen, die Erfolg beim Verhandeln charakterisieren, auswerten. Jede Dimension wird dreifach ausgewertet: die beiden Personen, die verhandelt haben, werten sich selber aus; zudem bekommen sie die Auswertung ihres Gegenübers sowie die Auswertung einer beobachtenden Person.

Praxistransfer

Zurück in der Praxis steht als Option den Teilnehmenden 'Added Insight Self-Learning' zur Verfügung. Mit diesem online Tool können sie ihre Fähigkeit, wirkungsvoll zu verhandeln, "on the job" bewusst und kontinuierlich weiterentwickeln.

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).

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
Falkenstrasse 80
CH – 4106 Therwil/Basel

Tel.: + 41 (0)61 723 0540

E-Mail: jerome.racine@sumbiosis.com