

## Verhandeln nach Harvard/ Principled Negotiation

Workshopformat: 1 - 1,5 Tage

### Inhaltsbeschreibung:

Sachorientiert verhandeln und dadurch konstruktiv und effizient tragfähige Lösungen für Konfliktsituationen entwickeln – das ist in vielen Berufen eine arbeitsnotwendige Basiskompetenz.

Verhandlungskunst ist mehr als bloße Rhetorik. Bei der Harvard-Methode steht der größtmögliche Nutzen aller Verhandlungsparteien im Vordergrund.

Im Workshop lernen die Teilnehmer/innen die Grundlage der Verhandlungsmethode kennen. Sie üben praktisch, wie man zwischen Sachfragen und Personen trennt, wie man Entscheidungsoptionen und objektive Beurteilungskriterien entwickelt und Lösungsstrategien kommunikativ akzeptabel vermittelt.

Der Workshop ist praxisorientiert angelegt, es werden Rollenspiele und Case Studies durchgeführt.

### Zielgruppe:

Studierende aller Fachrichtungen

### Workshopsprachen:

Deutsch

Englisch