



ST.GALLEN CONSULTING GROUP

# EXECUTIVE EDUCATION

Frisches Wissen

AGENDA

THE POWER OF PERFORMANCE

## St.Galler Verhandlungsmethodik



### Teilnehmerkreis

Das Seminar «St.Galler Verhandlungsmethodik» spricht all jene Führungskräfte und Mitarbeiter an, die ihr Verhaltensspektrum im Verhandlungskontext mit internen und externen «Kunden» überprüfen, erweitern oder aufbauen sowie bestmögliche Verhandlungsergebnisse in der Sache erzielen möchten – bei gleichzeitigem Fortschritt in der Beziehung zum Verhandlungspartner.

[www.scg.swiss](http://www.scg.swiss)

### KNOW-HOW UPDATE

Zur Wissensvertiefung empfehlen wir die Impulstagung «Storytelling» auf Seite 68.



**Storytelling**  
Mit Geschichten  
überzeugen

**Abschluss durch Methodik: Wie Führungskräfte und Mitarbeiter interne und externe Verhandlungen mit bewusster Vorbereitung, Argumentation und Dialogführung erfolgreicher gestalten können.** Führungskräfte sind permanent in Verhandlungssituationen. Dabei wird immer noch versucht, durch Feilschen und Taktieren die Gesprächspartner über den Tisch zu ziehen. Erfolgreiche Verhandler und Vermittler suchen nicht den schnellen einmaligen Vorteil, sie überzeugen den Gesprächspartner und stärken damit dauerhaft die Zusammenarbeit. Die St.Galler Verhandlungsmethodik wurde aus den Erkenntnissen vieler Verhandlungs- und Vermittlungsgespräche in Wirtschaft und Politik, in Vertrieb und Einkauf erarbeitet und ist derzeit eine der erfolgreichsten kooperativen Verhandlungstechniken. Dabei geht sie auch auf das Thema Umgang mit der Verhandlungsmacht der Gegenseite ein, das von anderen Methoden oft vernachlässigt wird. Spezielle Instrumente helfen, auch so gegensätzliche Positionen wie die von Vertriebs- und Einkaufsmanagern aufzulösen und eine gemeinsame zufriedenstellende Lösung zu realisieren.

## THEMENFOKUS

### Grundsätze des Verhandels

- Verhandlungen – einige praktische Definitionen.
- Das Erkennen von Verhandlungssituationen.
- Die Bedeutung der Einstellung zu Meinungsverschiedenheiten und Konflikten.

### Kommunikationspsychologische Mechanismen

- Besondere Berücksichtigung der Rolle des Empfängers.
- Psychologische Aspekte empfängerorientierten Kommunizierens.

### Kommunikationsformen im Verhandlungsprozess

- Worauf es beim Verhandeln ankommt.
- Die Grundhaltung des partnerschaftlich geführten Gesprächs.
- Offene versus geschlossene Kommunikation.
- Einseitige versus zweiseitige Kommunikation.

### Überzeugend verhandeln

- Der Umgang mit stärkeren Verhandlungspartnerinnen und -partnern.
- Den klassischen Gegensatz zwischen Erfolgsstreben und Menschlichkeit überwinden.
- Wie man Gesichtsverlust auf beiden Seiten vermeidet.

### Verhandeln in Teams erfordert Disziplin, Vertrauen und Training

- Verhandeln in Teams nach der St.Galler Verhandlungsmethodik.
- Erkennen von Persönlichkeiten und Rollen der Verhandlungspartner.
- Besetzung eigener Rollen.
- Welche Rollen Personen in Verhandlungssituationen übernehmen.

### Psychologische Einflussmöglichkeiten erkennen und nutzen

- Erstellen einer Verhandlungskarte, die aufzeigt, wie man Rollen, Interessen und Beeinflussungsmöglichkeiten zusammenbaut.

### Optimal vorbereitet sein

- Wie man ohne viele Checklisten eine Verhandlung effektiv und effizient vorbereitet und sich gemeinsam auf die Verhandlungssituation, die Interessen und Rollen der Gesprächspartner einstellt.
- Problemlösungsmethoden in Verhandlungs- und Vermittlungssituationen.

### Argumentationsmodi

- Argumentationsarten und ihre Wirkungen.
- Die angemessene Abfolge von Information und Argumentation.

### Die (psycho)logische Gesprächsführung

- Fragetechniken – argumentieren im Dialog.
- Zuhören – fragen – argumentieren. Einbinden von Entscheidungsmotiven.

### Faire Dialektik in Verhandlungssituationen

- Wege und Mittel, um via Verständlichkeit zu überzeugen.
- Prozessschritte und Strukturen.
- Kundennutzen im Mittelpunkt.

### Argumentieren und kooperatives Verhandeln

- Systematische Aspekte: Argumentationsleitlinien.
- Entscheidungsmotive, Nutzenbegründungen, Interessenorientierung versus Positionsorientierung.

### Argumentationslogische Aspekte

- Argumente und Scheinargumente.
- Die Rolle stillschweigender Voraussetzungen und ihre Auswirkungen.
- Argumentations- und Aussagetypen.

### Abschlussstechniken anwenden

- Zum Ende kommen, gemeinsame Lösungen verankern, ohne Gesichtsverlust.
- Massnahmen vereinbaren und die Einhaltung überwachen.

### Integrative Strategie

- Evaluieren von Verhandlungsergebnissen.
- Entwicklung einer Verhandlungsphilosophie, die beide Seiten zu Gewinnern macht.
- Das Prinzip des Gebens und Nehmens beim Verhandeln.
- Die Merkmale erfolgreichen Verhandels.

### Planung und Vorbereitung

- Bausteine einer erfolgreichen Verhandlungsführung.
- Wie man Verhandlungen plant und sich darauf vorbereitet.
- Verhandlungsstrategien und -taktiken.
- Überzeugungstechniken.
- Abschlusstechniken.

### Potenzielle Synergien

- Potenzielle Synergien in internen Interessenkonflikten für die einzelne Person und das ganze Unternehmen nutzen.
- Wie man seinen eigenen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern helfen kann, optimale Verhandlungsergebnisse zu erzielen.

## DATEN

### 1. Termin

05. bis 07.07.2021, St.Gallen

### 2. Termin

15. bis 17.11.2021, St.Gallen

### Seminardauer

3 Tage

### Seminarkosten

CHF 4'200 | EUR 4'000