

Interessenorientiertes Verhandeln

Mein Interesse, Dein Interesse, unser Interesse: Potenziale interessenorientierten Verhandeln nutzen, um die eigenen Ziele aktiv und zugleich kooperativ zu verfolgen

Bei der Gestaltung von Veränderungs- und Entscheidungsprozessen geht es immer auch um die Wahrung der eigenen Interessen vor dem Hintergrund der Interessen Dritter, d.h. um einen Ausgleich oft sehr unterschiedlicher Anliegen. Ohne die Berücksichtigung dieses Ausgleichs sind in der Regel auch die eigenen Interessen nicht nachhaltig durchsetzbar. Um unter diesen Bedingungen die eigenen Anliegen erfolgreich zu vertreten und professionell zu verhandeln, werden Kommunikationsfähigkeit und auch Verhaltensstrategien benötigt, die auf Kooperation und gegenseitiges Verstehen ausgerichtet sind. Dafür ist es wichtig, verschiedene Verhandlungsansätze zu kennen und bewusst einzusetzen. Dieses Modul vermittelt darüber hinaus grundlegende Gesprächstechniken und Methoden, um die eigenen Ziele aktiv und zugleich kooperativ zu verfolgen.

Inhalte:

- Unterschiedliche Verhandlungsansätze: Distributives und integratives Verhandeln
- Optimale Vorbereitung, Durchführung und gezielte Nachbereitung einer interessenorientierten Verhandlung
- Potenziale interessenorientierten Verhandeln
- Bausteine einer konstruktiven und kooperativen Verhandlungsführung
- Reflexion und Entwicklung des eigenen Verhandlungsstils
- Umgang mit schwierigen Verhandlungssituationen und Blockaden
- Argumentieren: Der gemeinsame Verständigungsraum.