



## Verhandlungsführung

Veränderungsmanagement ist auch immer Verhandlungsmanagement. Gegebenenfalls müssen Kompromisse ausgehandelt werden, Budgets müssen verhandelt werden, bei auftretenden Konflikten braucht es eine Verhandlung zwischen den Konfliktparteien. Verhandlungsführung ist also eine Kunst, die jede Führungskraft beherrschen sollte. Wichtig ist dabei, die Bedürfnisse des anderen zu verstehen und die eigene Zielsetzung klar vor Augen zu haben. Dazu ein wenig taktisches Geschick und im positiven das Bewusstsein für die eigene Machtposition. Erfolgreiche Verhandlungen sind auch immer ein Spiegel der eigenen Haltung.

Das Seminar vermittelt daher den Teilnehmern Werkzeuge und Modelle der Verhandlungsführung. Anhand verschiedener Praxisfälle aus dem Krankenhaus lernen die Teilnehmer unterschiedliche Verhandlungsstrategien und -verläufe kennen. Sie üben sich in achtsamer Gesprächsführung und Zielerreichung. Dazu gehören neben der Verhandlungsführung auch eine saubere Vorbereitung.

Inhalte:

- + Grundlagen der Verhandlungsführung
- + Modelle wie das Harvard-Konzept
- + Verhandlungen gut Vorbereiten: was will ich erreichen?
- + Unterschiedliche Optionen ausarbeiten
- + Achtsame Gesprächsführung
- + Die Bedürfnisse des Gegenübers verstehen
- + Umgang mit Widerständen