

Dauer: 1 Tag **Sprache:** Deutsch

Erfolgreiche Verhandlungen sind entscheidend für den Erfolg von Projekten. In unserem interaktiven Workshop lernen Sie, wie Sie im Projektumfeld Herausforderungen souverän meistern und konstruktive Lösungen finden. Durch gezielte Vorbereitung und wertschätzende Kommunikation werden Sie in der Lage sein, auch in schwierigen Situationen partnerschaftlich und effizient zu verhandeln. Entdecken Sie, wie Sie projektbezogene Verhandlungen zielgerichtet und mit Freude führen können – ganz nach dem Harvard-Motto: „Hart in der Sache, aber weich zu den Menschen.“ Bereiten Sie sich optimal vor und gehen Sie gestärkt in jede Projektverhandlung!

Der Workshop beinhaltet die folgenden Inhalte

Methodischer Hintergrund

- Verhandlungen im Projektalltag
- Wertschätzendes Selbstverständnis
- 4 Prinzipien des Harvard-Konzepts

Einstieg, Durchführung und Lösungsfindung

- Bedachter Start in Verhandlungen
- Kommunikationsfallen in Verhandlungen vermeiden
- Lösungsalternativen abwägen (BATNA)

Praktische Vorbereitung auf schwierige Gespräche

- Erstellung eines Verhandlungs-Canvas
- Selbstbewusstes Auftreten durch gute Vorbereitung
- Stärkenfokussierte Reflexion von Gesprächssituationen

Zielgruppe

- Projektleitung und Führungskräfte im Projektumfeld (agil, klassisch, hybrid)
- Ressourcenmanager/-innen, Teamleitungen, Auftraggeber/-innen
- Mitarbeitende von Project Management Offices, Multiprojektmanager/-innen, Programmmanager/-innen

Ziel

- Schwierige Verhandlungssituationen ohne Angst oder Abneigung meistern
- Freude am Konfliktlösen entdecken und nutzen
- Partnerschaftlich und wertschätzend konstruktive Lösungen finden
- Effektive sachbezogene Vorbereitung für erfolgreiche Verhandlungen
- Selbstbewusst und gestärkt in Verhandlungen treten

Trainingsmethode

Interaktive Workshops mit theoretischem Input und individuell anwendbaren praktischen Übungen.

Durchführungsoptionen

- Präsenz-Workshop (1 Tag)
- Online-Workshop (2x4 Stunden)
- Gruppe (bis zu 12 Personen)
- 1:1 Individual-Coaching