Professionell verhandeln für Fortgeschrittene

Referent: Dipl.-Psych. Arvid Rapp, Frankfurt

Datum: Freitag, 13.12.2024, 09:30 - 17:00 Uhr
Ort: IBR-Seminarzentrum Mannheim

Preis: 439,- Euro zzgl. 19% MwSt.

Dipl.-Psych. Arvid Rapp
trainiert und berät seit ca. 25 Jahren Fach- und Führungskräfte der Bauindustrie und Immobilienwirtschaft. Dabei stehen psychologische Fragen der Führung, der Kommunikation und Verhandlung im Mittelpunkt seiner Arbeit. Ziel ist es stets, bestehende Situationen unter motivationalen und emotionalen Gesichtspunkten zu analysieren, um dadurch Perspektiven zu erweitern, neue Spielräume zu eröffnen und die aus dieser Arbeit resultierenden notwendigen Kompetenzen zu entwickeln. Das Fundament der Arbeit bildet sein profundes psychologisches Wissen, gepaart mit langjähriger Praxiserfahrung in einer Vielzahl von Seminaren und Projekten. Neben der Seminar- und Beratungstätigkeit coacht Arvid Rapp verantwortliche Keyplayer bei der Erreichung ihrer Führungs- und Verhandlungsziele. Er ist gemeinsam mit seinem Partner geschäftsführender Gesellschafter der incon HR.

Teilnehmerkreis

Herzlich eingeladen zur Anmeldung werden hier Bau- und Projektleiter, Architekten und Ingenieure, Projektsteuerer, Vertrags- und Nachtragsmanager, kaufmännische und technische Fach- und Führungskräfte von Bauunternehmen und gewerblichen Auftraggebern sowie Mitarbeiter der öffentlichen Bauverwaltung.

Ziel

Gleichgültig ob es um den Abschluss eines Bauvertrags, die Absprache über die Ausführung einer zusätzlichen oder geänderten Leistung, eine Anpassung der Vertragstermine, den Umgang mit Abweichungen und Mängeln oder die Berechtigung streitiger Schlussrechnungspositionen geht: Verhandeln steht in der Baupraxis ständig auf der Tagesordnung. "Richtig" verhandeln zu können, ist deshalb eine unverzichtbare Fähigkeit für alle Baubeteiligten mit Projektverantwortung.

Anders als die Bautechnik oder der Baubetrieb spielen Verhandlungsfertigkeiten im Studium oder in der Ausbildung keine Rolle. Gleichwohl wird erwartet, dass man als Baubeteiligter - insbesondere wenn man Leitungsaufgaben wahrnimmt - Verhandlungen über technische, baubetriebliche oder juristische Fragestellungen führen kann. Häufig bleiben aber die erreichten Verhandlungsergebnisse trotz überzeugender Sachargumente hinter den gesteckten Erwartungen zurück. Das liegt vor allem daran, dass es sich bei einer Verhandlungen um ein komplexes Zusammenspiel technischer, kaufmännischer, juristischer und psychologischer Faktoren handelt. Diese Komplexität und das zu ihrer Bewältigung zumeist fehlende Handwerkszeug verleitet die Beteiligten bisweilen dazu, sich in Diskussionen über - am Ende zumeist unwichtige Details - zu verstricken und/oder unsachlich auf die vermeintlich fehlende Einsicht des Verhandlungspartners zu reagieren. Ein positives Verhandlungsergebnis lässt sich aber auf diesem Weg in der Regel nicht erzielen. Gleichwohl lässt sich erfolgreiches Verhandeln erlernen. Das belegen die zahlreichen, zum Teil auch wissenschaftlichen Publikationen zu diesem Thema.

Aufbauend auf den ersten Teil der Seminarreihe "Professionell verhandeln", stehen im Rahmen dieser Veranstaltung insbesondere unfaire Verhandlungstechniken und mögliche Verteidigungsstrategien sowie der Umgang mit schwierigen Verhandlungspartnern und -situationen im Vordergrund. Die Teilnahme an dem "2-Tages-Seminar: Professionell verhandeln" ist Voraussetzung für den Besuch dieses Seminars.

Themen

1. **Manipulationstechniken erkennen und abwehren, u.a.**
   - Eröffnung von Nebenkriegsschauplätzen
   - Berufung auf Autoritäten, Preislisten, Daten
   - Unfaire Gesprächstechniken
   - Argumentationsfallen / Scheinargumente / Zirkelschlüsse
   - Gesprächssabotage
   - good cop, bad cop / Venusfalle
   - Auf Zeit spielen, Zermürbungstaktiken
2. **Umgang mit schwierigen Verhandlungspartnern, u.a.**
   - Provokationen / persönliche Angriffe
   - Highlander-Prinzip: Es kann nur einen geben!
   - Umgang mit Cholerikern, Besserwissern und Egozentrikern
3. **Umgang mit schwierigen Verhandlungssituationen, u.a.**
   - Festgefahrene Verhandlung
   - Drohender Verhandlungsabbruch
   - Zirkuläre Verhandlungssituationen
   - Vergleiche von Äpfeln mit Birnen

Professionell verhandeln für Fortgeschrittene

Referent: Dipl.-Psych. Arvid Rapp, Frankfurt

Datum: Freitag, 13.12.2024, 09:30 - 17:00 Uhr
Ort: IBR-Seminarzentrum Mannheim

Preis: 439,- Euro zzgl. 19% MwSt.

Seminarablauf

09:30 - 11:00	Referat (1,5 h)
11:00 - 11:15	Kaffeepause
11:15 - 12:45	Referat (1,5 h)
12:45 - 13:45	Mittagessen
13:45 - 15:15	Referat (1,5 h)
15:15 - 15:30	Kaffeepause
15:30 - 17:00	Referat (1,5 h)

Fragen sind dem Referenten jederzeit willkommen.