

# Verhandlungen erfolgreich führen und Geschäftsbeziehungen stabilisieren



Professionelles Verhandlungsmanagement  
für Führungskräfte und Funktionsträger in  
Unternehmen sowie beratende Berufsgruppen

## Impuls-Workshop/Seminar mit Zertifikat

**ASCENSO Business Executive Programm**

# Verhandlungen erfolgreich führen und Geschäftsbeziehungen stabilisieren

**3**  
Tage

**2**  
Trainer

**25 h**  
Fortbildung

**1.750,- €**  
Kosten\*

## Seminarziele

Zielorientiertes Verhandeln mit Geschäftspartnern ist im Wirtschaftsleben ein maßgeblicher Faktor für gute Geschäftsbeziehungen und nachhaltige Unternehmenserfolge. Der anwendungsorientierte Impuls-Workshop entwickelt und stärkt auf der Grundlage des erweiterten „Harvard/Luna“-Konzepts die persönliche Verhandlungskompetenz der Seminarteilnehmer:innen und bietet einen realistischen Praxistransfer in einem spannenden Verhandlungsplanspiel.

## Zielgruppe

Geschäftsführer/Vorstände und Führungskräfte/Funktionsträger von Unternehmen sowie beratende Berufsgruppen

## Seminarinhalte

Vormittag (1. Tag)	Nachmittag (1. Tag)
<p><b>Professionelles Verhandeln will gelernt und auch geübt sein</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Begrüßung der Seminarteilnehmer:innen an der „Wirkungsstätte“ von Ramon Llull</li> <li>✓ Konzeption des STZ-Workshop-Seminars zum Verhandlungsmanagement</li> <li>✓ Lernen aus Erfolgs- und Misserfolgskonzepten in Geschäftsverhandlungen</li> </ul>	<p><b>Harvard-Konzept und LUNA-Klärungsschleifen in der Verhandlungspraxis (I)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Hintergründe und Prinzipien des etablierten Harvard-Verhandlungskonzepts</li> <li>✓ Konzept der LUNA-Klärungsschleifen und zugehörige Kompetenzen für Verhandler</li> <li>✓ Wertschätzendes Beziehungsmanagement als erster Schlüssel zum Verhandlungserfolg</li> <li>✓ Wünsche, Bedürfnisse und Interessen als zweiter Schlüssel zum Verhandlungserfolg</li> </ul>
Vormittag (2. Tag)	Nachmittag (2. Tag)
<p><b>Harvard-Konzept und LUNA-Klärungsschleifen in der Verhandlungspraxis (II)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ „Kopfkino“ entscheidet: Verbündete im Inneren Team suchen und gewinnen!</li> <li>✓ Win-Win-Lösungen durch zielführende Angebote: Wer sich bewegt, gewinnt!</li> <li>✓ Weitere Erkenntnisse aus der Verhandlungspraxis des FBI</li> <li>✓ Ergebnissicherung und Vertrauensmanagement im erweiterten Harvard-Verhandlungskonzept</li> </ul>	<p><b>Vorbereitung des Verhandlungsplanspiels</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Einführung: Betriebswirtschaftliche Aspekte und Fragestellungen des Verhandlungsplanspiels</li> <li>✓ Auftragsklärung (Mandantengespräch) für die verhandelnden Parteien (Kanzleien)</li> <li>✓ Analyse der „Aktenlage“ in den Kanzleien und Diskussion alternativer Verhandlungsstrategien</li> <li>✓ Entwicklung einer individuellen Verhandlungsstrategie für die eigene Verhandlung</li> </ul>

## Abendprogramm am 2. Tag im „Real Club Náutico“

Bericht aus der Unternehmenspraxis  
eines erfahrenen Verhandlungsexperten  
mit anschließender Diskussion

Gesprächspartner (angefragt):  
Prof. Dr. Hansjörg Schwartz  
Diplom-Psychologe und Partner bei TROJA-Partner  
„Verhandlungsmanager“ mit internationaler Expertise

### Vormittag (3. Tag)

#### Verhandlungsplanspiel (Durchführung)



### Nachmittag (3. Tag)

#### Hinweise zum Verhandlungsmanagement und Reflexion des Impuls-Workshops

- ✓ Fortsetzung und Abschluss des Verhandlungsplanspiels
- ✓ Abschließende Hinweise zur systematischen Vorbereitung komplexer Verhandlungen
- ✓ Rückspiegel: Erkenntnisse aus dem Verhandlungsplanspiel und Impuls-Workshop

## Der Veranstaltungsort in Palma de Mallorca:

