

C-TO-BE

THE COACHING COMPANY



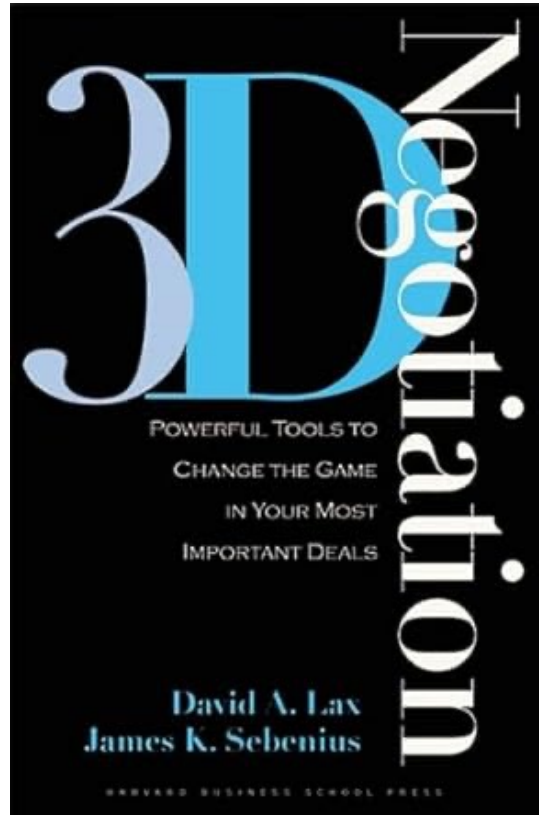
Wir denken in 3 Dimensionen

VERHANDLUNGSMANAGEMENT

AGENDA

- Wie gehen wir in einer 3-D-Verhandlungsberatung vor?
- 1. Dimension: Das Spielfeld abstecken
- 2. Dimension: Die professionelle Vorbereitung
- 3. Dimension: Verhandlungsmacht durch Vorverhandlungen steigern

WIE GEHT C-TO-BE IN EINER 3-D-VERHANDLUNGSBERATUNG VOR?



Der Begriff der 3-D-Verhandlung wurde von David A. Lax und James K. Sebenius von der Harvard Business School geprägt. Er beschreibt einen umfassenden Ansatz für Verhandlungen, der weit über die reine Kommunikation am Verhandlungstisch hinausgeht.

In der Verhandlungsberatung konzentrieren wir uns auf alle drei Dimensionen:

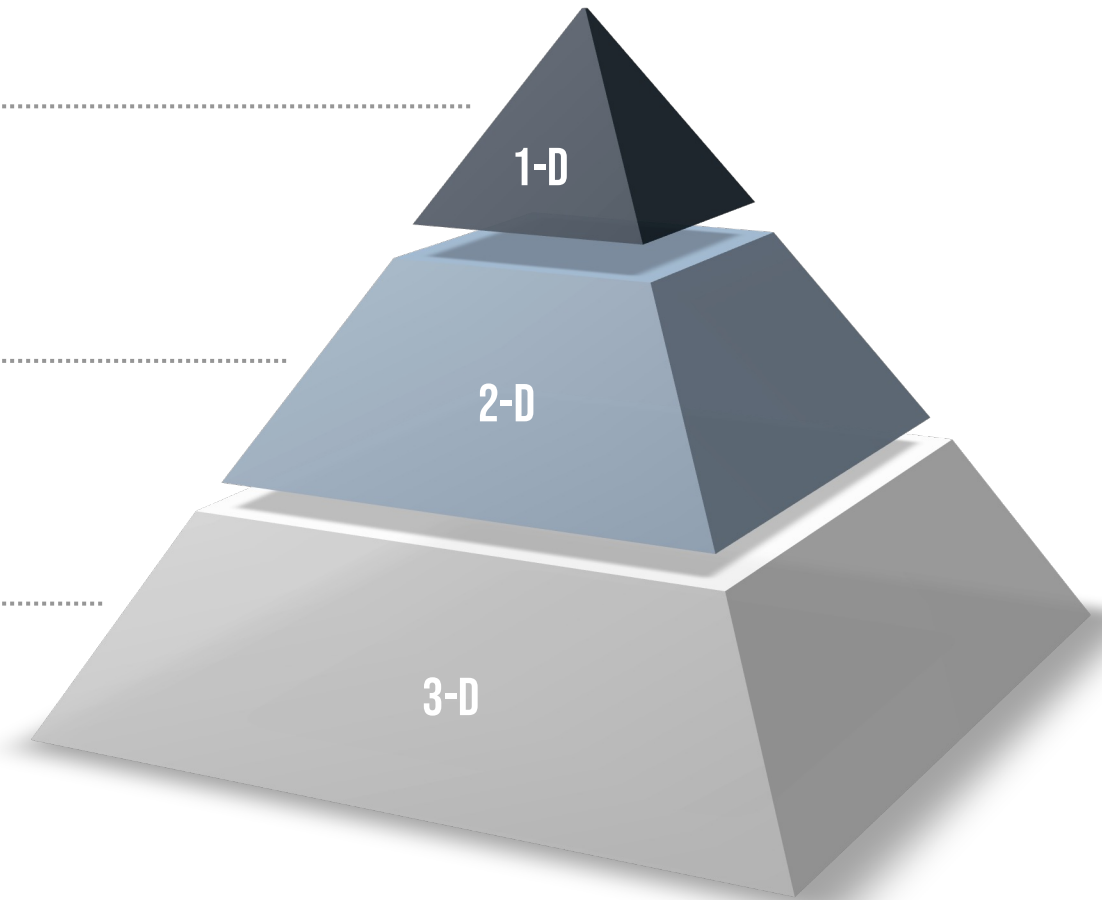
1. **Dimension:** Das Spielfeld abstecken
2. **Dimension:** Die professionelle Vorbereitung
3. **Dimension:** Verhandlungsmacht durch Vorverhandlungen steigern

WIE GEHT C-TO-BE IN EINER 3-D-VERHANDLUNGSBERATUNG VOR?

1. DIMENSION: WIR STECKEN MIT IHNEN DAS SPIELFELD AB

2. DIMENSION: MIT IHNEN UND IHREM TEAM BEREITEN WIR DIE VERHANDLUNG VOR

3. DIMENSION: SIE FÜHREN VORVERHANDLUNGEN, UM IHRE VERHANDLUNGSMACHT ZU STEIGERN

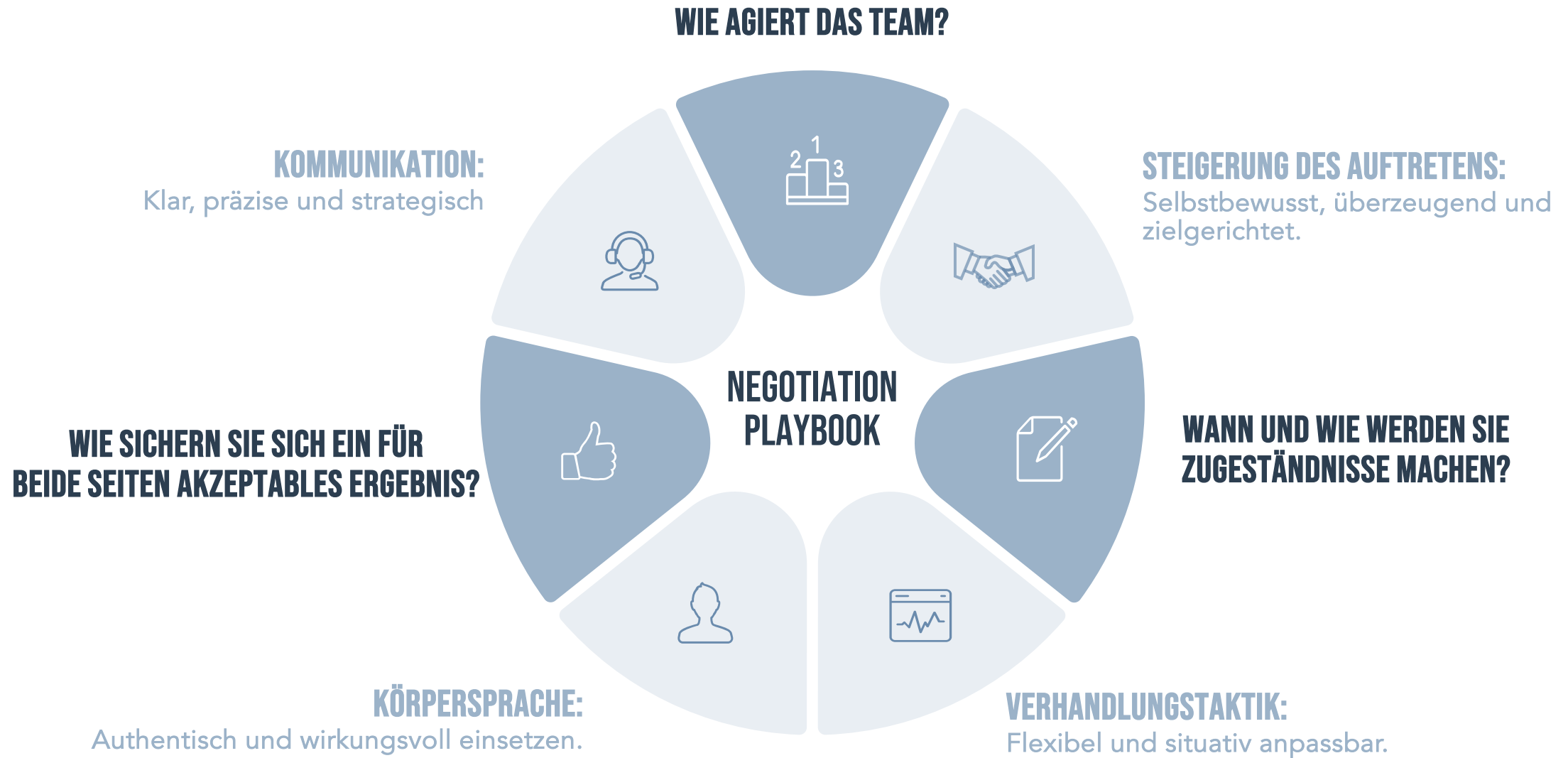


Nach David A. Lax und James K. Sebenius (Harvard Business School)

AGENDA

- Wie gehen wir in einer 3-D-Verhandlungsberatung vor?
- 1. Dimension: Das Spielfeld abstecken
- 2. Dimension: Die professionelle Vorbereitung
- 3. Dimension: Verhandlungsmacht durch Vorverhandlungen steigern

1. DIMENSION: DAS SPIELFELD ABSTECKEN



AGENDA

- Wie gehen wir in einer 3-D-Verhandlungsberatung vor?
- 1. Dimension: Das Spielfeld abstecken
- 2. Dimension: Die professionelle Vorbereitung
- 3. Dimension: Verhandlungsmacht durch Vorverhandlungen steigern

2. DIMENSION: DIE PROFESSIONELLE VORBEREITUNG



VORBEREITUNG

Zieldefinition: Was wollen Sie erreichen?

Argumentation: Welche Kernargumente sprechen für Ihre Position?

Zugeständnisse und Alternativen: Wo sind Sie verhandlungsbereit? Und was ist nicht verhandelbar?

Umgang mit Eskalationen: Wie bleiben Sie handlungsfähig?



ANALYSE DER GEGENSEITE

Wer sitzt Ihnen gegenüber?

Welche Hierarchien und Entscheidungsbefugnisse gibt es?

Welche Interessen und Strategien sind wahrscheinlich?

Gibt es kulturelle Unterschiede?

AGENDA

- Wie gehen wir in einer 3-D-Verhandlungsberatung vor?
- 1. Dimension: Das Spielfeld abstecken
- 2. Dimension: Die professionelle Vorbereitung
- 3. Dimension: Verhandlungsmacht durch Vorverhandlungen steigern

3. DIMENSION: VERHANDLUNGSMACHT DURCH VORVERHANDLUNGEN STEIGERN

KOALITIONEN BILDEN

Wer kann Sie unterstützen?

ALLIANZEN SCHMIEDEN

Welche Partner:innen stärken Ihre Position?

BATNA VERBESSERN

Ihre beste Alternative schafft Verhandlungsmacht



VOR- VERHANDLUNGEN

HÖHERE HIERARCHIEN EINBINDEN

Unterstützung auf der Top-Ebene erhöht Ihre Chancen



Gemeinsam mit Ihnen beleuchtet C-TO-BE alle drei Dimensionen des Verhandeln. So sind Sie ideal vorbereitet.

Jutta Portner

C-TO-BE. THE COACHING COMPANY

C-TO-BE

THE COACHING COMPANY

m. +49 172 83 16 701

welcome@c-to-be.de

www.c-to-be.de