



Kanzleischulung Verhandlungen

Von und mit Johanna Busmann, Hamburg

Vorrede

Durchsetzung ist eine Frage der Taktik und der rhetorischen Technik.

Verhandlungen mit Institutionen, Mandanten, potentiellen Mandanten, gegnerischen Parteien, Käufern, Verkäufern, Gerichten, Mitarbeitern oder anderen Verhandlungspartnern gehören zum Arbeitsalltag von Rechtsanwälten.

Durch geschicktes Gesprächsverhalten können Sie bei den Beteiligten Kompromissbereitschaft fördern, Ansprüche beidseitig angleichen und Vergleiche niederlagenlos erzielen.

Lernziel

In diesem Seminar lernen / verbessern Sie,

- durch mediative Elemente Forderungen durchzusetzen,
- Interesse-geleitet zu verhandeln, ohne Ihren Verhandlungspartner zu brüskieren
- Ihren Mandanten auf Ihre Verhandlung vorzubereiten
- Honorarforderungen, Überzeugungen und Taktiken durchzusetzen
- Mitarbeiter zu motivieren, zu kritisieren und zu führen
- in der Sache „hart“ und gleichzeitig zu den Personen „weich“ zu sein
- „Nein-Sager“ zu bewegen, Blockaden aufzulösen
- in Konfliktfällen auf "schwierige" Partner einzugehen
- Killerphrasen zu neutralisieren, Einwände zu nutzen und Widerstände zu flexibilisieren

Programm

1. "Verhandle nie aus Furcht, und fürchte nie eine Verhandlung."

Grundregeln der Kommunikation
Psychologie der Verhandlungssituation
Fünf Grundpositionen des Verhandeln
Gewinner / Verlierer - Strategien
"win-win" - Strategien
Machos und Softies in der Verhandlung
Das Interesse von der Position trennen lernen

1. Vorbereitung der Verhandlung

Vorbereitung des Mandanten auf die Verhandlung
Verhandlungsziele definieren und mehrere alternative Wege dorthin feststellen
eigene und fremde Denkmuster durchschauen
eigene / fremde Interessen bewusst machen und von jeweiligen Positionen trennen

"die gute Absicht" des anderen herausfiltern
Verhandlungsstile erkennen und einsetzen
Verhandlungsziele definieren und "Plan B" einrichten
Die zehn Schritte einer gelungenen Verhandlung

2. Gesprächsführung für die Verhandlung

Paraphrasen, Ich-Botschaften, aktives Zuhören als " Türöffner "
Fragetechniken für das Verhandlungsgespräch
Die "Strategie 102" und andere Verhandlungstricks
Strategien, das "nein" zu entkräften
Einwände behandeln, Widerstände verringern, Killerphrasen versachlichen
Keine Rechtfertigung ohne Not!
Durchsetzung versus Kooperation? Strategien für den Ernstfall
Von der Position zum Interesse fragen

3. Kontaktaufnahme zu schwierigen Gesprächspartnern

Meinungsverschiedenheiten bedeuten Beteiligung
Wie stelle ich mich auf meinen Verhandlungspartner ein?
Die fünf Sinneskanäle und die Sprache
Sprache und Körpersprache des anderen nutzen
Die WahrnehmungsfILTER des Gesprächspartners erkennen und nutzen.
Seine Denkgewohnheiten erkennen und (be-) nutzen

Organisation

Kosten
2400 Euro + MWSt. + Reise + Übernachtung / Tag. Zwei Tage sinnreich.

Fragebogen zur Ermittlung des Lernbedarfs

Jeder Teilnehmer kreuzt seinen Lernbedarf in einem Fragebogen an. Aus den Ergebnissen erstelle ich das maßgeschneiderte Programm.

Der allgemeine Fragebogen enthält alle derzeit durch mich als Kanzleischulung angebotenen Seminare für Anwälte und kann auch zur Ermittlung des generellen Lernbedarfs verwendet werden.

Die Kanzlei wertet die Fragebögen aus und sendet das Ergebnis spätestens eine Woche vor Seminar.

Der Fragebogen verhindert bisweilen auch, dass TN sich „gezwungen“ fühlen, an dem Seminar teilzunehmen.

Einladung zum Seminar

Bitte rechtzeitig. Jeder erhält dieses Standardprogramm zum Verbessern. Jeder erhält das Schlussprogramm etwa eine Woche vor Seminar.

Beachten Sie: Wer sich zur Teilnahme verpflichtet fühlt, blockiert andere und sich selbst beim Lernen.

Organisation / Technik

Der Konferenzraum (incl. Umgebung) ist leise, hell und groß genug für Übungen außerhalb des Tisches.

Flipchart + funktionierende Filzstifte. Tisch mit 4 Stühlen vorn. Kein Referententisch. Keine Technik.

TN-Tische in U-Form bei mehr als 6 Personen, Namensschilder auf Tische.

Mittagessen ins Haus holen, gewünschte Pausenzeiten mir schriftlich mitteilen.

TN verlassen das Seminar nicht außerhalb der Pausenzeiten, um etwas zu arbeiten.

Teilnehmerzusammensetzung

Faustregel für Mischung der Hierarchien: Alle TN müssen im Seminarthema - derzeit oder künftig - dieselben Anforderungen von außen erfüllen. Beispiel: „Umgang mit schwierigen Mandanten“ vereint im Training Seniorpartner mit Telefonservice; beide lernen dasselbe.

Teilnehmerzahl

Bis zu fünf Personen im Intensivtraining.

Unbegrenzte Teilnehmerzahl bei Einführung in das Thema.

Ich freue mich auf Sie!



**ACHTEN SIE BITTE IMMER MEIN © COPYRIGHT!
DANKE FÜR IHR INTERESSE!**

Johanna Busmann
busmann training®, hamburg
tel: 0171 1244321

mail: info@busmanntraining.de

www.anwalts-akquise.de
www.anwalts-coach.de

