

## Training – Professional Negotiator Verhandlungsausbildung in fünf Online-Modulen

Beruflicher Erfolg und persönliche Zufriedenheit hängen in hohem Maße von der individuellen Verhandlungskompetenz ab. Professionelles Verhandeln kann man lernen. Es gibt kaum ein Thema, bei dem sich der Lernerfolg schneller und direkter auszahlt – oft im wahrsten Sinne des Wortes.

### Inhalte

- 5 Online-Module à 3 Stunden, die sich gut in den (Berufs-)Alltag integrieren lassen
- angeleitete Peergroup-Arbeit zwischen den Trainingsmodulen
- Bereitstellung unserer Verhandlungs-App für die Einübung von Verhandlungsroutinen
- Erstellung eines individualisierten Verhandlungsprofils per Online-Test
- Systematik zur Verhandlungsvor- und -nachbereitung per Logbuch
- Trainerteam aus praxiserfahrenen und renommierten Verhandlungsexpert\*innen (Prof. Dr. Hansjörg Schwartz, Dr. Markus Troja, Dr. Felix Wendenburg, Elena Mika)

Die Verhandlungsausbildung schließt mit einem Zertifikat ab.

### Termine 2022

Wir bieten unsere Ausbildungsstaffel 2022 am Freitagvormittag jeweils von 9:00 bis 12:15 Uhr an. Die Termine im Einzelnen:

14.01., 28.01., 11.02., 25.02., 29.04.

Die Ausbildung wird über die Videokonferenzsoftware Zoom stattfinden;  
die Teilnahmegebühr beträgt 950 Euro zzgl. USt.;  
Anmeldungen nehmen wir unter [info@trojapartner.de](mailto:info@trojapartner.de) entgegen.

## Module im Einzelnen

### Modul 1

- Zentrale Konzepte: Verhandlungskompetenzen, Verhandlungserfolg
- Wertschöpfung generieren und Verteilungsverhandeln
- Verhandlungsdilemmata und deren Auflösung
- Struktur für schwierige Gespräche
- Gründung Peergroups

#### Peergroup-Aufgabe

Arbeit an Verhandlungskompetenzen

### Modul 2

- Worum es wirklich geht: Interessenorientierung in der Verhandlung
- Was gesendet wird, was ankommt: Verhandlungskommunikation
- Was meine Verhandlungen ausmacht: persönliche Verhandlungsstile
- Einführung in die trojapartner-Verhandlungs-App

#### Peergroup-Aufgabe

Reflexion des eigenen Verhandlungsprofils

### Modul 3

- Umgang mit überfordernder Komplexität
- Teure Fehler und wie man sie vermeidet
- Routinen zur Optimierung des persönlichen Verhandlungsprofils

#### Peergroup-Aufgabe

Einübung von Lern- und Verhandlungsroutinen

### Modul 4

- Verhandlungsvorbereitung als Erfolgsfaktor
- Verhandlungsnachbereitung per Logbuch
- Umgang mit besonders schwierigen Situationen in der Verhandlung

#### Peergroup-Aufgabe

Fallarbeit Verhandlungsvor- und -nachbereitung

### Modul 5

- Psychologische Vorbereitung auf Verhandlungen
- Umgang mit schwierigen Gesprächspartnern
- Verhandeln im Team
- Umgang mit ungleich verteilter Verhandlungsmacht
- Verhandlungsführung online