

Seminar

Verhandlungstechniken für Projektleiter



Die Top-Themen:

- Verhandlungschancen realistisch einschätzen
- Individuelles Verhandlungsgeschick entwickeln und Verhandlungspartnern auf Augenhöhe begegnen
- Aggressive oder ins Stocken geratene Projektverhandlungen wieder in Bewegung setzen
- Manipulationstechniken und Verhandlungstricks durchschauen
- Herausforderungen in Projektverhandlungen souverän begegnen
- Typische Verhandlungsfehler in Projekten

Termine und Orte

20. und 21. November 2023
Online

01. und 02. Februar 2024
Freising

27. und 28. Mai 2024
Online

03. und 04. September 2024
Düsseldorf

„Erfolgreich verhandeln ist erlernbar – Flexibilität, gepaart mit realistischen aber anspruchsvollen Zielen, führt zum Erfolg.“ (Benedikt Elles)

Ihre Seminarleitung

Benedikt Elles, Leitung, Die Verhandlungstechniker, Hilden

Allgemeine Informationen

Zielsetzung

Verhandlungstechniken gehören zu den wichtigsten Instrumentarien eines Projektleiters. Projektverläufe in der Industrie sind nicht sicher vorhersehbar. Erfolgreiche Verhandlungen sind das Mittel, um die handelnden Personen im Projekt zu vereinen und das Projektziel erfolgreich zu erreichen.

Erfahren Sie, wie Sie Ihre Verhandlungsmacht in Projekten realistisch einschätzen können. Das Wissen um situationsgerechte Verhandlungsstrategien sichert Ihnen wichtige Flexibilität. Verbessern Sie Ihre informationstechnische, strategische und taktische Verhandlungsvorbereitung. Begegnen Sie Tricks und Manipulationen souverän. Bringen Sie mittels Gesprächstechniken aggressive oder ins Stocken geratene Projektverhandlungen wieder in Bewegung. Lernen Sie durch einen wertvollen Erfahrungsaustausch, wie andere Projektverantwortliche Projektverhandlungen führen.



Hinweise

Dieses Seminar ist Teil unseres Zertifikatskurses „Projektmanagement Advanced Professional VDI“. Weitere Informationen finden Sie unter: <https://www.vdi-wissensforum.de/advanced-professional-vdi-projektmanagement>



Inhouse-Seminar

Dieses Seminar können Sie auch als firmeninterne Schulung buchen:

Wir erstellen Ihnen gerne ein individuelles Angebot. Rufen Sie uns an.

Frau Angela Bungert/Herr Jens Wilk

Tel.: +49 211 6214-200, E-Mail: inhouse@vdi.de

Herr Heinz Küsters



Tel.: +49 211 6214-278, E-Mail: kuesters@vdi.de

Veranstaltungsdokumentation

Jeder Teilnehmer erhält eine Dokumentation wie Präsentationsunterlagen, Handbuch o.ä. und eine VDI Wissensforum-Teilnahmebescheinigung.



Seminarleitung

Benedikt Elles, Leitung, Die Verhandlungstechniker, Hilden



Benedikt Elles ist Inhaber des Unternehmens „Die Verhandlungstechniker®“. Zuvor arbeitete er lange Jahre in Führungspositionen im In- und Ausland. Als Führungsnachwuchs im Luft-hansa-Konzern war er u. a. Mitgestalter eines einjährigen Restrukturierungsprozesses. Sein Schwerpunkt liegt auf methodischen Verhandlungstechniken. Benedikt Elles begleitet seit 1999 Fach- und Führungskräfte aller Ebenen in Verhandlungsfragen. Projektverhandlungen gewinnen hier zunehmend an Bedeutung. International tätige Unternehmen mit erklärungsbedürftigen technischen Produkten sind seine Auftraggeber.

Seminarmethoden

Sie erhalten theoretischen Input des Trainers und wenden diesen im Rahmen von konkreten Übungen und Praxisbeispielen an. Zu Fallsimulationen, auf Wunsch mit Videoaufzeichnung, erhalten die Teilnehmer anschließend Feedback zur Selbstreflexion. Darüber hinaus arbeiten Sie in Einzel- und Gruppenarbeiten und profitieren von dem Erfahrungsaustausch und lebhaften Diskussionen.



Zielgruppe

- Technische Fach- und Führungskräfte aller industriellen Branchen die ihre Verhandlungskompetenzen für ihre erfolgreiche Projektarbeit erweitern möchten
- Projektleiter, Projektmanager sowie Projektmitarbeiter



Weitere interessante Veranstaltungen

Durchsetzungsvermögen und Diplomatie im Projekt

25. und 26. Januar 2024, Online

28. und 29. März 2024, Nürnberg

01. und 02. August 2024, Stuttgart

Soft-Skill-Koffer für Führungskräfte

07. und 08. März 2024, Freising

13. und 14. Juni 2024, Düsseldorf

26. und 27. September 2024, Filderstadt

Seminarinhalte

1. Tag 09:00 bis 18:00 Uhr

2. Tag 08:30 bis 17:00 Uhr

Verhandlungen in Projekten

- Projektaufträge klären
- Position versus Interessen
- Warum Verhandlungen in Projekten oft in der Sackgasse und mit Verdruss enden

++ Verhandlungsfallstudie: Einstiegsverhandlung

Verhandlungsmacht – was verhandlungstechnisch möglich ist

- Einschätzen der eigenen Verhandlungsmacht im laufenden Projekt
- Verhandlungsstrategie und -taktik für Ihre Verhandlungen
- Vorsicht vor hartem und weichem Verhandlungsstil

++ Gruppenaufgabe: Wie kann die Verhandlungsstrategie taktisch umgesetzt werden?

Win-Win Ergebnisse im Projekt

- Win-Win Ergebnisse entwickeln
- Chancen und Grenzen von Win-Win Verhandlungen im Projekt
- Fallbeispiele aus der industriellen Praxis

Verhandeln nur mit Vorbereitung

- Eigene Ziele realistisch definieren und konsequent verfolgen
- Zielführende Informationen sammeln
- Was tun, wenn Informationen nicht zu beschaffen sind oder fehlen?
- Verhandelbare Elemente in Projekten
- „ZOPA“ und „BATNA“ – klären des eigenen Abbruchpunktes
- Phasen in Projektverhandlungen
- Was Sie wann im Verhandlungsverlauf tun sollten

++ Checkliste für die Praxis

++ Verhandlungsfallstudie

Gesprächstechniken für Verhandlungen

- Wer fragt der führt – Fragetechnik für Verhandlungen
- Aktives Zuhören – Zwischentöne verstehen
- Personenzentriert argumentieren
- Einwänden konstruktiv begegnen
- Kommunizieren Sie auf Augenhöhe

++ Gruppenaufgabe: Körpersprache des Verhandlungspartners interpretieren

++ Plenumsübung: Argumentation und Einwandbehandlung

Manipulation durch Verhandlungstricks

- Verhandlungstricks – diese müssen Sie kennen!
- Wie werden Verhandlungstricks umgesetzt?
- Manipulationstechniken durchschauen

++ Gruppenaufgabe: Verhandlungstricks wirkungsvoll begegnen

Schwierigkeiten in Projektverhandlungen

- Aggressive Verhandlungsatmosphäre deeskalieren
- Wenn der Verhandlungspartner „übernimmt“
- Die Verhandlung aus der Sackgasse führen

++ Plenumsübung: Deeskalationstechniken

Abschluss von Verhandlungen – Nach der Verhandlung ist vor der Verhandlung!

- Verhandlungsergebnisse sichern und aufbereiten
- Verbindlichkeit herstellen
- Eigenes Verhalten reflektieren

++ Checkliste: Verhandlungsnachbereitung

Typische Verhandlungsfehler in Projekten

- Es verhandelt der Falsche – z.B. ist der F+E Ingenieur auch tatsächlich der Entscheider?
- Mangelnde Vorbereitung – sind wirklich alle Änderungswünsche dokumentiert?
- Zu wenige Formulierungen im Konjunktiv um Lösungen herbeizuführen – „mal angenommen...“
- Praxisbeispiele und Erfahrungsaustausch

VDI Wissensforum GmbH | VDI-Platz 1 | 40468 Düsseldorf | Deutschland

Sie haben noch Fragen?
Kontaktieren Sie uns einfach!

VDI Wissensforum GmbH
Kundenzentrum
Postfach 10 11 39
40002 Düsseldorf
Telefon: +49 211 6214-201
Telefax: +49 211 6214-154
E-Mail: wissensforum@vdi.de
www.vdi-wissensforum.de

✓ Ich nehme wie folgt teil (zum Preis p. P. zzgl. MwSt.):

Seminar			
<input type="checkbox"/> 20. und 21. November 2023 Online (085E036708)	<input type="checkbox"/> 01. und 02. Februar 2024 Freising (085E036027)	<input type="checkbox"/> 27. und 28. Mai 2024 Online (085E036709)	<input type="checkbox"/> 03. und 04. September 2024 Düsseldorf (085E036028)
EUR 2.090,-	EUR 2.090,-	EUR 2.090,-	EUR 2.090,-

23M08EM10

Ich bin VDI-Mitglied und erhalte **pro Veranstaltungstag EUR 50,- Rabatt** auf die Teilnahmegebühr: VDI-Mitgliedsnummer* _____

*Für den VDI-Mitglieder-Rabatt ist die Angabe der VDI-Mitgliedsnummer erforderlich.

Meine Kontaktdaten:

Nachname _____ Vorname _____

Titel _____ Funktion/Jobtitel _____ Abteilung/Tätigkeitsbereich _____

Firma/Institut _____

Straße/Postfach _____

PLZ, Ort, Land _____

Telefon _____ Mobil _____ E-Mail _____ Fax _____

Abweichende Rechnungsanschrift _____

Datum _____ Unterschrift _____

Teilnehmer mit einer Rechnungsanschrift außerhalb Deutschlands, Österreichs oder der Schweiz bitten wir, mit Kreditkarte zu zahlen. Bitte melden Sie sich über www.vdi-wissensforum.de an. Auf unserer Webseite werden Ihre Kreditkartendaten verschlüsselt übertragen, um die Sicherheit Ihrer Daten zu gewährleisten.

Die **allgemeinen Geschäftsbedingungen** der VDI Wissensforum GmbH finden Sie im Internet:
www.vdi-wissensforum.de/de/agb/

Veranstaltungsort(e)

Online: online, Tel. +49 211/6214-201,
E-Mail: wissensforum@vdi.de

Freising: München Airport Marriott Hotel, Alois-Steinecker-Str. 20, 85354 Freising, Tel. +49 8161/966-0,
E-Mail: wissensforum@vdi.de

Düsseldorf: NH Düsseldorf City, Kölner Str. 186 - 188, 40227 Düsseldorf, Tel. +49 211/7811-0,
E-Mail: nhduesseldorf@nh-hotels.com

Im Veranstaltungshotel steht Ihnen ein begrenztes **Zimmerkontingent** zu Sonderkonditionen zur Verfügung. Bitte buchen Sie Ihr Zimmer frühzeitig per Telefon oder E-Mail direkt bei dem Hotel mit dem Hinweis auf die „VDI-Veranstaltung“. Weitere Hotels in der Nähe des Veranstaltungsortes finden Sie auch über unseren kostenlosen Service von HRS, www.vdi-wissensforum.de/hrs

Leistungen: Im Leistungsumfang ist die Bereitstellung der Veranstaltungsunterlagen enthalten. Bei Präsenzveranstaltungen werden die Pausengetränke und an jedem vollen Veranstaltungstag ein Mittagessen gestellt.

Exklusiv-Angebot: Als Teilnehmer dieser Veranstaltung bieten wir Ihnen eine 3-monatige, kostenfreie VDI-Probemitgliedschaft an (dieses Angebot gilt ausschließlich bei Neuaufnahme).

Datenschutz: Die VDI Wissensforum GmbH verwendet die von Ihnen angegebene E-Mail-Adresse, um Sie regelmäßig über ähnliche Veranstaltungen der VDI Wissensforum GmbH zu informieren. Wenn Sie zukünftig keine Informationen und Angebote mehr erhalten möchten, können Sie der Verwendung Ihrer Daten zu diesem Zweck jederzeit widersprechen. Nutzen Sie dazu die E-Mail Adresse wissensforum@vdi.de oder eine andere der oben angegebenen Kontaktmöglichkeiten.

Auf unsere allgemeinen Informationen zur Verwendung Ihrer Daten auf <https://www.vdi-wissensforum.de/datenschutz-print> weisen wir hin.

Hiermit bestätige ich die AGBs der VDI Wissensforum GmbH sowie die Richtigkeit der oben angegebenen Daten zur Anmeldung.

Ihre Kontaktdaten haben wir basierend auf Art. 6 Abs. 1 lit. f) DSGVO (berechtigtes Interesse) zu Werbezwecken erhoben. Unser berechtigtes Interesse liegt in der zielgerichteten Auswahl möglicher Interessenten für unsere Veranstaltungen. Mehr Informationen zur Quelle und der Verwendung Ihrer Daten finden Sie hier: www.wissensforum.de/adressquelle

Mit dem FSC® Warenzeichen werden Holzprodukte ausgezeichnet, die aus verantwortungsvoll bewirtschafteten Wäldern stammen, unabhängig zertifiziert nach den strengen Kriterien des Forest Stewardship Council® (FSC). Für den Druck sämtlicher Programme des VDI Wissensforums werden ausschließlich FSC-Papiere verwendet.

