



SEMINAR, 2-3 TAGE

In Projekten höllisch gut verhandeln

Für Projektleiter ist Verhandlungskompetenz eine essentielle Fähigkeit, um mit Auftraggebern, Lieferanten, Kunden oder anderen Projektbeteiligten zu guten Vereinbarungen zu kommen. Die Praxis zeigt, dass selbst erfahrene Projektleiter deutlich mehr erreichen könnten, wenn sie in Verhandlungen bewusster agieren würden. Egal ob Preisverhandlungen, Projektabschlüsse oder Nachforderungen, in diesem Seminar finden Sie zahlreiche Tipps und Strategien für eine erfolgreiche Verhandlungsführung. Sie lernen, wie Sie Ihren Gesprächspartner richtig einschätzen und wann Sie welche Strategien am wirkungsvollsten einsetzen.

Wer ist schon wirklich gut vorbereitet?

Eine gute Vorbereitung ist für Verhandlungen erfolgsentscheidend. Nicht alle Verhandlungen sind gleichermaßen schwierig und herausfordernd. Wer allerdings mit bestmöglichem Erfolg verhandeln möchte, der sollte die eigene Verhandlungsposition bewusst einschätzen und in der Verhandlung nutzen. Außerdem gilt es, unter Druck Fehler zu vermeiden – und die eigenen Verhandlungsziele konsequent im Auge zu behalten. Das gelingt, wenn Sie sich sachlich und organisatorisch gut vorzubereiten. Dadurch stärken Sie vor allem Ihre eigene Verhandlungsposition.

Projektziele erfolgreich durchsetzen

Projektverhandlungen werden mit den unterschiedlichsten Absichten geführt. Projektverhandlungen sind deshalb immer auch eine Gratwanderung zwischen der Offenheit für beidseitige Interessen und dem Zeigen von Entschlossenheit durch eine klare Positionierung. Letztlich bestimmen die Projektziele die Verhandlung, doch die lassen sich oft nur durch maßgeschneiderte Verhandlungsstrategien und -taktiken durchsetzen. Dazu sollte man in der Lage sein, in Verhandlungen die Gesprächsführung zu übernehmen.

Erfolg ist - wenn erfolgt, was ich will

Gute Ideen oder umfassendes Wissen alleine reichen oft nicht aus, um den Gesprächspartner zu überzeugen. Wer im Projekt seine Interessen vertreten will, der muss überzeugend argumentieren, Vorwände aufdecken und Einwände schlagkräftig entkräften können. Dafür braucht man ein vernünftiges Konzept, eine bestechende Argumentation und eine lückenlose Vorbereitung. Doch Achtung: Argumentieren lernen ist kein Spaziergang! Es erfordert – wie das Erlernen einer fremden Sprache – ausreichend Wissen und vor allem viel Übung.

Hart oder herzlich? - Schwierige Verhandlungen

Verhandlungen können nicht nur schwierig durch ihre Inhalte sein, sondern auch durch persönliche Konstellationen. Das betrifft zum einen das hierarchische Verhältnis zwischen den verhandelnden Personen, zum anderen aber auch destruktive Einstellungen bei einem der Verhandlungspartner. Es gibt aber Lösungen, um schwierige Verhandlungssituationen souverän zu meistern. Dazu muss man sich vor Machtspielen und Manipulationsversuchen schützen und emotionale Verhandlungssituationen deeskalieren.

In diesem Workshop erfahren die Teilnehmer:

- Wie sie sich optimal auf herausfordernde Projektverhandlungen vorbereiten.
- Wie sie wirksame Verhandlungsstrategien und –taktiken einsetzen.
- Wie sie Stakeholder überzeugen und Widerstände entkräften.
- Wie sie auch schwierige Verhandlungssituationen souverän meistern.



Mario Neumann

Mario Neumann ist Projekt-Abenteurer und ein anerkannter Experte für Projektmanagement: 15 Jahre leitete er internationale Projekte bei Hewlett-Packard. Aus seinem fundierten Know-how entstand das Trainingskonzept für situatives Projektmanagement. Für seine Arbeit wurde er u.a. mit dem Deutschen Weiterbildungs-Innovationspreis ausgezeichnet.



Frank Triebler

Frank Triebler ist Geschäftsführer und Programmleiter bei der HMPG, einer Projektgesellschaft für komplexe IT-, Infrastruktur- und Entwicklungsprojekte. Er übernimmt mit seinen Mitarbeitern die Leitung und Steuerung dieser Projekte. Frank Triebler ist Troubleshooter und Sparringspartner zugleich, wenn er Projektmitarbeitern operativ unter die Arme greift.

WÜRTH  GROUP

»Mario Neumann konnte sowohl inhaltlich, als auch durch seine Art und Weise überzeugen. Er schafft es, theoretische Bausteine in einen Praxiskontext zu bringen. Das gelingt ihm wirklich sehr gut.«

Dominik Bartsch, Projektleiter, Würth Industrie Service



Projekt-Kompass

Navigationshilfen für souveräne Führung im Projekt

Ausgehend von acht wesentlichen Rollen eines Projektleiters beschreibt der ›Projekt-Kompass‹ typische Situationen, in denen Sie mit klassischen Projektmanagement-Methoden allein nicht weiterkommen. Lernen Sie, Projekte auch unter kniffligen Bedingungen erfolgreich zu machen und mit Auftraggebern, Vertragspartnern und Mitarbeitern immer den richtigen Kurs einzuschlagen.

