

Seminarbericht

Gute Vereinbarungen verhandeln

Mit einer guten Vorbereitung für das Verhandlungsgespräch und ein paar nützlichen Tools lassen sich für beide Seiten faire und meist zufriedenstellende Ergebnisse erzielen. Wie gute Vereinbarungen gelingen, erfuhren die Teilnehmer in dem Wochenendseminar „Gute Vereinbarungen verhandeln“ Ende November im Seminarzentrum am Edersee.

Nicht nur Verkäufer müssen verhandeln. Im Alltag kommen wir ständig in Situationen, in denen wir Vereinbarungen treffen. Ob beruflich mit Kunden, Klienten und Arbeitgeber oder privat mit dem Partner oder Autohändler. Im Seminar beschäftigte sich eine buntgemischte Gruppe aus Ernährungsberatern, Zahnarzhelferinnen, Disponenten aus der Biobranche, Journalisten, Lehrern und anderen Berufen ein Wochenende lang damit, wie gute Vereinbarungen gelingen.

Egal ob es um Honorarvereinbarungen mit Auftraggebern geht, Gehaltsverhandlungen mit dem Chef oder Vereinbarungen mit Mitarbeitern und Schülern: Wichtig ist, sich über das eigentliche Ziel klar zu sein. „Eine gute Vorbereitung benötigt etwa 90 Prozent des eigentlichen Zeitaufwandes für die Verhandlung“, erklärte Seminarleiter Dr. Hermann Refisch. Zunächst gelte es, für ein gutes Gesprächsklima zu sorgen und den Rahmen zu klären, um was es eigentlich in der Verhandlung gehen soll. Wenn dann beide Seiten ihre Wünsche benennen, kommt es auch auf gutes Zuhören an. Gemeinsam gelangt man dann vielleicht zu Lösungen, die für beide gewinnbringend sind oder manchmal sogar über die eigenen Erwartungen hinausgehen. Kann der Chef etwa dem Gehaltswunsch nicht voll entsprechen, kann er zum Beispiel über mehr Urlaubstage oder die Möglichkeit, einen Tag von zu Hause zu arbeiten, dem Angestellten entgegenkommen. So ist dieser vielleicht eher mit einer etwas geringeren Lohnerrhöhung zufrieden. Andererseits könnte es dem Arbeitgeber leichter fallen, den Wünschen des Mitarbeiters nachzukommen, wenn



dieser etwa anbietet, flexibler auf Arbeitsspitzen zu reagieren. Wenn sich keine Seite zu bewegen scheint, ist es wichtig, im Gespräch nach Alternativen zu suchen und die Möglichkeiten zu bewerten. Am Ende werden dann gemeinsam Entscheidungen getroffen und die Vereinbarungen fixiert. Besonders hilfreich bewerteten die Seminarteilnehmer die von Dr. Refisch lebendig und humorvoll gestalteten Flipcharts. Gemeinsam wurden so Inhalte erarbeitet und visualisiert. Nach und nach tapezierte der Kommunikationsexperte so den ganzen Seminarraum mit den Ergebnissen. Das ermöglichte den Teilnehmern, im Verlauf des Seminars immer wieder auf das Erarbeitete zurückzublicken und zu verinnerlichen.

Lösungen präsentierte der Wirtschaftspsychologe auch für schwierige Verhandlungssituationen und den Umgang mit Unerwartetem, Unfairem oder Hindernissen: Wenn sich der Verhandlungspartner etwa verweigert oder heftige Emotionen ins Spiel kommen. In Übungen und Rollenspielen konnten die Teilnehmer an den drei Tagen in vertrauensvoller und zugleich humorvoller Atmosphäre die einzelnen Tools erproben und den strukturierten Ablaufplan einer Verhandlung trainieren. Gut gerüstet und mit Selbstbewusstsein gestärkt für die nächsten Verhandlungen endete das Seminar in fröhlicher Runde. SW

Der nächste Seminartermin: 09.-11.06.2017 im Seminarzentrum fünfseenblick, D-34549 Edertal
Seminargebühr: 399 €; für UGB-Mitglieder 359 €
Info + Anmeldung: UGB-Beratungs-GmbH, Tel. 0641-808960, <https://ugb-verlag.de/seminare.html>