

## **Limbisch verhandeln – damit das Ziel erreicht wird**

### **Zielgruppe**

Mitarbeitende der Abteilungen Vertrieb und Einkauf und alle, die in ihrer beruflichen Praxis Verhandlungen gezielter planen und das Verhandlungsgespräch mit System zum Ziel führen wollen  
Im Rahmen der fachlichen und auch persönlichen Weiterbildung  
Keine besonderen Voraussetzungen

### **Trainingsziele**

Eine Verhandlung ist intensive, zielgerichtete Kommunikation. Zielgruppengerechte und partnerzentrierte Kommunikation führt schneller zum Ziel! Jeder kennt inzwischen das Sender-Empfänger-Modell aus der Kommunikationstheorie: Es gibt einen Sender, einen Empfänger und eine Botschaft mit einer "Kodierung", die vom Empfänger "entschlüsselt" werden muss. Wenn wir (als Sender) nicht verstanden werden, kann das daran liegen, dass wir auf einer Frequenz "senden", die der andere nicht hören kann.

Was wäre, wenn Sie genau wüssten, auf welcher Frequenz Sie senden müssen, damit Ihr Gegenüber Sie hört. Und besser versteht. Dann wären Verhandlungen schneller, einfacher, gezielter und erfolgreicher.

### **Trainingsprogramm (2 Tage)**

Der Ausgangspunkt:

Das Gehirn! /// Entscheidungstheoretische Grundlagen /// Limbic® Map nach Dr. Häusel /// Kommunikation in limbisch

Limbic® Types:

Emotionen gezielt steuern – Das Zusammenspiel der Emotionen in der Kommunikation /// Eigenes Fallbeispiel /// Persönliche Maßnahmen

Verhandlungskonzepte:

Harvard-Modell und Win/Win-Prinzip /// Verhandlungsstrategie /// Phasen der Verhandlungsführung /// Gesprächsführung in schwierigen Situationen /// Zum guten Schluss /// Gruppen-Übung

Verhandeln in limbisch:

Faktoren der persönlichen Wirkung /// Jetzt red´ i /// Subjektive Deutungen /// Limbische Argumentation und Einwandbehandlung /// Limbisches Beziehungsmanagement /// Die Gesprächsumgebung als limbischer Faktor /// Teilnehmer-Fallbeispiel

### **Eingesetzte Methoden**

Impuls-Vortrag, moderierte Diskussion, Gruppenarbeit und Tandem-Übung, Einzel-Übung, Reflexion, Intervention und Sharing, eigenes Fallbeispiel, Video-Analyse