

Verhandlungen simulieren. Strategische Vorbereitung & taktische Unterstützung.

Ob Sie ein Großprojekt leiten, ein Managementsystem einführen, einen Change-Prozess steuern oder eine politische Entscheidung vorbereiten und durchsetzen wollen – der Erfolg Ihrer Vorhaben wird dabei maßgeblich durch die Akzeptanz und Unterstützung bestimmt, die Sie dabei von den anderen beteiligten Parteien bekommen.

Als erfahrene Führungskraft, Verhandler und Projektleiter wissen Sie, dass Verhandlungen oft anders verlaufen als geplant. Wie hilfreich wäre es dabei für Sie, wenn Sie den Verlauf einer Verhandlung, mögliche Widerstände, Vorbehalte und Argumente der Anderen gegen Ihre Ziele vorwegnehmen und in einer Simulation aufklären könnten?

Die Mehrzahl der Vorbereitungs-, Planungs- und Verhandlungsprozesse selbst orientieren sich an dem in der Sache erwarteten richtigen, rational, logisch begründeten Verhalten der Parteien. In der Entscheidung selbst folgen die Parteien dann, oft unbewußt, anderen, emotionalen Impulsen. Die Ursache dafür ist kein Geheimnis.

Wir Menschen sind emotionale Wesen. Wir handeln so lange rational, wie das in einem Prozess geforderte Handeln unserer eigenen Motivation entspricht. Danach bestimmen zunehmend emotionale Impulse das Handeln. Mit anderen Worten: Es menschelt. Plötzlich werden längst getroffene Entscheidungen in Frage gestellt, Kleinigkeiten zu Grundsatzfragen erhoben. Schnell wird aus einer Störung ein Konflikt. Der Konflikt eskaliert und wird zum Streit. Ziele, die eigenen Interessen werden für den Erhalt von Positionen aufgegeben. Die Folgen sind bekannt. Wer die Trigger kennt, bestimmt den Verlauf - und nicht selten das Ergebnis einer Verhandlung.

Für die Organisationen und Teams, die ihre Verhandlungsstrategie absichern und auf emotionale Impulse und einen ungeplanten Verhandlungsverlauf vorbereiten sein wollen, bieten wir mit dem [Erwartungsmanagement®](#) ein erprobtes Programm zur Verhandlungssimulation. Die Simulation ist kein fiktives Rollenspiel. Sie bleiben Sie selbst. Sie verhandeln Ihre Ziele. Vor einer Verhandlung erlaubt Ihnen das Programm, die Akzeptanz der Anderen für Ihre Interessen und Ziele, für Ihre Optionen und Alternativen zu prüfen. Während der Verhandlung selbst, können Sie die Ursachen für mögliche Konflikte erkennen und ausräumen. Sie lernen nicht nur die eigenen Trigger und die der anderen kennen: Sie lernen damit umzugehen.

Wenn Sie mehr zu dem Angebot wissen wollen, wenn Sie das Programm, die Methoden und Techniken oder Referenzen kennenlernen und testen wollen, rufen Sie uns an oder [schicken Sie uns Ihre Fragen](#). Wir freuen uns auf Sie und stehen Ihnen gern zur Verfügung.

