



**WISSEN
MACHT
ERFOLG**

Verhandlungsführung für Juristen

Effektive Strategien & Taktiken
für den Verhandlungserfolg

🔔 Darum lohnt sich der Kurs

Wer die richtige Verhandlungstechnik wählt, kann mit geringem Aufwand Verhandlungsziele erreichen. Wir zeigen Ihnen, wie Sie in wenigen Schritten zum Erfolg kommen und die Tricks der Verhaltenspsychologie für sich nutzen und erfolgreich einsetzen.

Das nehmen Sie mit

Verbessern Sie langfristig Ihren Verhandlungserfolg durch Schärfung Ihrer Verhandlungstechnik in juristischen Angelegenheiten. Verbreitern und vertiefen Sie Ihr Repertoire an Verhandlungsstrategien und lernen Sie nützliche Tipps & Tricks anhand einschlägiger Praxisbeispiele um in der nächsten Verhandlungssituation einen Schritt voraus zu sein.

Ihr Programm im Überblick

- Grundlagen – Wesen und Ziel einer Verhandlung
 - Fundamentales Verhandlungsziel: „Getting to yes“
 - Es geht um den Menschen – Bedeutung von Softskills
 - Reiter und Elefant überzeugen – zwei wesentliche Erfolgsfaktoren
 - Überblick der Verhandlungstheorien
- Systematische Vorbereitung - gut vorbereitet ist (halb) gewonnen
 - Argumentation für Maximalforderung erarbeiten
 - BATNA – und damit Minimalforderung – bestimmen
 - Verhandlungspartner analysieren:
 - Interessen hinter den Positionen erkennen
 - Verhandlungsspielraum bestimmen
 - Involvierte Personen „kennen lernen“
 - Verhandlungsmasse schaffen – den Kuchen vergrößern
 - Verhandlungsgegenstand inhaltlich verstehen
 - Zeit planen und als Erfolgshebel einsetzen
- Kommunikation – das Werkzeug der Verhandlung
 - Bedeutung von Kommunikation
 - Kommunikationsarten und deren Einsatz
 - Den Gegner zum Partner werden lassen, Aufbau von Vertrauen
 - Gezielter Einsatz verbaler und nonverbaler Kommunikation

- Fragetechniken und aktives Zuhören
- Eskalation und Deeskalation
- Tipps und Tricks – Verhaltenspsychologie richtig einsetzen
 - Anker setzen
 - Social proof - Gruppendynamik nutzen
 - Reziprozität
 - Aufbau einer persönlichen Bindung
 - Versunkene Kosten
 - Risikoaversion
 - Fairness
 - Die goldene Mitte
 - Objektivierbarkeit
 - Dirty tricks
- Verhandlungsabschluss
 - Nach der Verhandlung ist vor der Verhandlung
 - Momentum nutzen
 - Beziehung pflegen

Interessant für

- Rechtsanwälte
- Rechtsanwaltsanwärter (RAA)
- Unternehmensjuristen
- Notare

Referent*in



Dr. Hermann Schneeweiss LL.M. (Harvard)

Rechtsanwalt mit Fokus auf M&A und Gesellschaftsrecht

Termine & Optionen

DATUM	DAUER	ORT	FORMAT	PREIS
11.11.2024	1 Tag	Wien	Präsenz	€ 590,-

Beratung & Buchung



Jeffrey Müller-Büchse

☎ +43 1 713 80 24-38 ✉ jeffrey.mueller-buechse@ars.at