
KURSBESCHREIBUNG

CHV240 – Verhandlungskompetenz für Projektmanager

Kursziel

Verhandlungskompetenz ist für jeden Projektleiter ausserordentlich wichtig. Während der Laufzeit eines Projekts verhandeln sie nicht nur Lieferanten- und Subcontractor-Verträge sondern sie verhandeln auch mit interessierten Parteien, Kunden und Teammitgliedern. Im Training werden die Techniken zum erfolgreichen Führen von internen und externen Verhandlungen vermittelt.

Wesentliche Lernziele

- Erfolgreiche Anwendung von konkurrenzierenden und kooperativen Verhandlungsstrategien
- Wieder in Gang bringen blockierter Verhandlungen unter Anwendung von breakthrough Techniken
- Den eigenen Verhandlungsstils auf die Vorlieben der Verhandlungsparteien abstimmen
- Den Einfluss von Emotionen ausschalten und einvernehmliche Lösungen finden
- Durch kompetentes und effizientes Verhandeln kostengünstig und termingerecht einkaufen
- Strategien planen um kooperative Beziehungen, die für das Projekt wichtig resp. kritisch sind, aufzubauen und zu unterhalten

Profil der Teilnehmenden

Erfahrene Projektleiter, Senior Projektleiter, Linienvorgesetzte und andere Mitarbeitende, die sich mit Projektmanagement befassen oder Projektorganisationen leiten.

Die Teilnehmer müssen über praktische Projektmanagementenerfahrung verfügen und Projektmanagementtechniken und Tools anwenden können. Vier oder mehr Jahre Projektmanagementenerfahrung sind für eine erfolgreiche Kurs teilnahme erforderlich.

Vorraussetzungen

Vorkenntnisse und Funktion siehe "Profil der Teilnehmenden", sowie die Bereitschaft, während des ganzen Kurses aktiv teilzunehmen.

Inhalte

- Verhandlungen in der Projektumgebung
- Natürliche Verhandlungstendenzen
- Die beste Alternative zu einer verhandelten Übereinkunft ermitteln (BATNA)
- Die beiden wichtigsten Verhandlungsstile kooperativ und konkurrierend
- Konkurrierend verhandeln
- Verstehen und entwickeln des eigenen Verhandlungsstil
- Kooperierend verhandeln, win-win Situationen erzeugen durch Finden von Differenzen
- Verhandeln im Team
- Verhandeln zwischen Teams
- Projektverhandlungen vorbereiten
- Managen von Verhandlungskonflikten
- Breakthrough-Strategien um ein "Nein" zu überwinden

Kursform

Dies ist ein face-to-face Klassenzimmertraining mit mind. 7 und max. 16 Teilnehmenden.

Lernmethoden und Werkzeuge

Gemeinsam mit anderen Projektmanagern und einem spezialisierten erfahrenen Trainer arbeiten Sie in einer effizienten Lernumgebung. Zahlreiche Diskussionen, Fallbeispiele und Übungen dienen der Vertiefung des Erlernten und helfen ihnen dabei den Lernstoff effizient umzusetzen. Bitte bringen Sie einen **Laptop** oder ein Tablet mit, um Zugang zur Kursdokumentation zu haben.

Dauer

3 Tage