

# Verhandlungen simulieren. Strategische Vorbereitung & taktische Unterstützung.

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

Wie hilfreich wäre es dabei für Sie, wenn Sie den Verlauf einer Verhandlung, mögliche Entscheidungen und Argumente der Anderen dazu vorwegnehmen, simulieren könnten?

Als erfahrene Führungskraft, Verhandler und Projektleiter wissen Sie, dass Verhandlungen oft anders verlaufen als geplant. Die Ursache dafür ist kein Geheimnis. Die Mehrzahl der Vorbereitungs-, Planungs- und Steuerungsprozesse orientieren sich an einem in der Sache erwarteten richtigen, rational, also logisch begründeten Verhalten der Parteien.

So richtig die Beschreibung der Prozesse und Erwartungen in der Sache sind, so unvollständig sind die Modelle, die sie beschreiben. Die Modelle setzen die Motivation, die Akzeptanz und damit ein weitgehend modellkonformes Handeln der Stakeholder im Prozess voraus. Wir Menschen sind emotionale Wesen. Wir handeln so lange rational, wie das von 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. Verhandlungen und Projekte geraten in Rückstand. 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. 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.

Simulationen sind keine Rollenspiele. Sie bleiben Sie selbst. 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.

