25 Top-Übungen für Verhandlungstrainings

Übung	Arbeitsmaterialien	Teilnehmer-zahl	Zeitaufwand
Übungen Teil 1: Vorbereitung & Organisation			
Verhandeln, ja oder nein?	▪ Übungsbeschreibung ▪ Arbeitsblatt	4-16	30 Minuten
Verhandlungsziele bestimmen	▪ Übungsbeschreibung ▪ Arbeitsblatt	4-16	30-45 Minuten
Der Verhandlungs-partner	▪ Übungsbeschreibung ▪ Arbeitsblatt	4-16	30-45 Minuten
Rahmenbedingungen klären	▪ Übungsbeschreibung ▪ Arbeitsblatt	4-16	30-45 Minuten
Von der Problem- zur Zielorientierung	▪ Übungsbeschreibung ▪ Arbeitsblatt ▪ Lösungsblatt	4-16	30 Minuten
Argumente entwickeln	▪ Übungsbeschreibung ▪ Arbeitsblatt	4-16	30 Minuten
Verhandlungsphasen gestalten	▪ Übungsbeschreibung ▪ Arbeitsblatt	4-16	30-45 Minuten
Aktiv gegen Verhandlungsstress	▪ Übungsbeschreibung ▪ Aufgabenblatt	4-16	30 Minuten

Übungen Teil 2: Methoden und Gesprächstechnik			
Fragetechniken in der Verhandlung	▪ Übungsbeschreibung ▪ Arbeitsblatt ▪ Lösungsblatt	4-16	30 Minuten
Hypothesen bilden	▪ Übungsbeschreibung ▪ Arbeitsblatt ▪ Lösungsblatt	4-16	30 Minuten
Objektivierung	▪ Übungsbeschreibung ▪ Arbeitsblatt	4-16	30-45 Minuten
Ich-Botschaften im Verhandlungs-gespräch	▪ Übungsbeschreibung ▪ Arbeitsblatt ▪ Lösungsblatt	4-16	30 Minuten
Sach- und Beziehungsebene trennen	▪ Übungsbeschreibung ▪ Arbeitsblatt ▪ Lösungsblatt	4-16	30 Minuten
Auf Einwände reagieren	▪ Übungsbeschreibung ▪ Arbeitsblatt ▪ Lösungsblatt	4-16	30 Minuten
Entgegnungen auf Killerphrasen	▪ Übungsbeschreibung ▪ Arbeitsblatt ▪ Lösungsblatt	4-16	30 Minuten
Nutzen kommunizieren	▪ Übungsbeschreibung ▪ Videoübung Szene 1: Negativbeispiel 1 ▪ Videoübung Szene 2: Negativbeispiel 2 ▪ Videoübung Szene 3: Positivbeispiel ▪ Arbeitsblatt ▪ Lösungsblatt	4-16	30 Minuten
Körpersprachliche Signale deuten	▪ Übungsbeschreibung ▪ Videoübung Szene 1 (Video ohne Ton!) ▪ Videoübung Szene 2 (Video ohne Ton!) ▪ Videoübung Szene 3 (Video ohne Ton!) ▪ Videoübung Szene 4 (Video ohne Ton!) ▪ Videoübung Szene 5 (Video ohne Ton!) ▪ Arbeitsblatt ▪ Lösungsblatt	4-16	30 Minuten

Übungen Teil 3: Szenen, Fälle & Spiele			
Ein Stift für zwei	▪ Übungsbeschreibung ▪ Feedbackbogen	4-16	15-30 Minuten
Schatztruhe	▪ Übungsbeschreibung ▪ Aufgabenblatt ▪ Feedbackbogen	4-16	30 Minuten
Aktiv zuhören	▪ Übungsbeschreibung ▪ Aufgabenblatt ▪ Feedbackbogen	4-16	30 Minuten
Schwierige Verhandlungspartner	▪ Übungsbeschreibung ▪ Arbeitsblatt ▪ Lösungsblatt	4-16	30 Minuten
Verhandlung über den Medlaco-Baum	▪ Übungsbeschreibung ▪ Aufgabenblatt Teilnehmer 1 ▪ Aufgabenblatt Teilnehmer 2	4-16	30 Minuten
Verhandlungsspiele	▪ Übungsbeschreibung ▪ Arbeitsblatt ▪ Feedbackbogen	4-16	30 Minuten
Emotionen in der Verhandlungs-situation	▪ Übungsbeschreibung ▪ Arbeitsblatt ▪ Videoübung Szene 1: Negativbeispiel 1 ▪ Videoübung Szene 2: Negativbeispiel 2 ▪ Videoübung Szene 3: Positivbeispiel ▪ Lösungsblatt	4-16	30 Minuten
Im Stadtrat	▪ Übungsbeschreibung ▪ Aufgabenblatt	9 (oder Anpassung der Spielsituation)	1 Stunde