skilltrainer.ch
Powered by KV Business School Zürich

Verhandeln nach dem Harvard-Konzept

Erfolgreich verhandeln und argumentieren im Arbeitsalltag

Webcode	XAAF
Kurstyp	Seminar

Beschreibung

Erfolgreiches Verhandeln ist eine Herausforderung! Das Harvard-Konzept hat sich bewährt und ist bei vielen Praktiker/innen aller Berufsgruppen als Haltung und als Leitfaden für erfolgreiches Verhandeln beliebt. Es ist in allen Lebenslagen anwendbar: Im Büro, beim Kunden und in der Familie. Wer wirksam verhandeln d.h. Interessen in Einklang bringen will, muss die eigenen Argumente nachvollziehbar darlegen können - und dafür auch diejenigen der Gegenseite verstehen und ihr die Entscheidung erleichtern können. Wenn eine Verhandlung darauf hinausläuft, wer der Hartnäckigste ist, entartet sie zum Feilschen, zu einem Willenskampf. Oft gehen Verhandlungspartner zudem voreilig davon aus, dass der Umfang des gemeinsamen Interesses beschränkt sei und übersehen Wege und Möglichkeiten, diesen zum Vorteil beider Seiten zu vergrössern. Bei konstruktiven Verhandlungen kann es nicht darum gehen, mit raffinierten Tricks die Gegenseite über den Tisch zu ziehen, sondern Verhandlungssituationen umfassender und bewusster anzugehen und mögliche, kreative Lösungsansätze zu erkennen. Unterschätzt wird zudem oft, wie sehr eine sorgfältige und umfassende Vorbereitung den angestrebten Verhandlungserfolg beeinflusst. Das Harvard-Konzept bietet einen einfachen methodischen Ansatz, mit dem sich bestmögliche Ergebnisse erzielen lassen. Selbstverständlich können Verhandlungen immer scheitern. Schade ist es, wenn dies unnötig geschieht.

Was Sie erwartet

Nach dem Seminar können die Teilnehmenden Verhandlungen aktiv vorbereiten, durchführen und nachbereiten. Sie sind in der Lage, mit den unterschiedlichsten Verhandlungssituationen wirksam umzugehen. Sie können Ergebnisse erzielen, die für das Unternehmen, sie selbst und die Verhandlungspartner längerfristig von Vorteil und daher nachhaltig sind.

- Theoretische Inputs
- Vermittlung von Praxiswissen
- Übungen
- Gruppenarbeiten
- Austausch
- Fälle
- Die Inhalte werden lebendig und praxisnah vermittelt: Theorie-Inputs, Arbeit mit Checklisten, Diskussion und viel Erfahrungsaustausch zu eigenen Praxisbeispielen, praktische Gruppenübungen (keine Rollenspiele!).

Ermässigungen und Pakete

10% Rabatt: Mitglieder des Kaufmännischen Verbandes Zürich erhalten eine Ermässigung von 10% auf die Kurskosten. Alle Infos zur Mitgliedschaft.

Inhalte in Kürze

- Grundlagen des Verhandelns
- Das Harvard-Konzept und seine Grundsätze
- Grundlagen der Gesprächsführung in Verhandlungssituationen
- Verhandlungsrhetorik, körpersprachliche und verbale Botschaften
- Push Pull Verhandlungsstile
- Umgang mit Stagnation, Druck und unfairen Verhandlungspartnern bzw. Verhandlungstricks

Teilnehmende

Das Seminar richtet sich an alle Personen, welche ihre Verhandlungskompetenz erweitern wollen.

Dauer	1 Tag
Termin/e und Ort/e	• 07.04.2022 / 8.30 - 16.30 Uhr KV Business School Zürich, Bildungszentrum Sihlpost, direkt beim HB Zürich
Preis	595 CHF
Trainer/-in	Daniel Beyeler Daniel Beyeler, war nach der Promotion zum Dr. oec. HSG Partner und Bereichsleiter in einem Beratungszentrum in St. Gallen und leitete mehrere Jahre ein Team von Consultants. Heute bietet er mit seinem Unternehmen Futurum Management GmbH Leistungen im Bereich Strategieumsetzung und Führungsentwicklung an. Zudem betätigt er sich als Dozent für praktisches Leadership und Management an verschiedenen Hochschulen und Universitäten.
Bildungsberater/-in	Aleksandra Radosavljevic +41 44 974 30 48 sihlpost@kv-business-school.ch