

Verhandeln nach dem Harvard-Konzept

Erreichen Sie eigene Ziele und führen Sie Verhandlungen zum Erfolg für alle Beteiligten.

Webcode	XAAF
Kurstyp	Seminar
Themen	Persönlichkeitsentwicklung
Beschreibung	Sind Sie mit Ihren Verhandlungsergebnissen immer zufrieden? Wer Erfolg in schwierigen Verhandlungen haben will, muss sich blitzschnell auf die Sprache der anderen Partei einstellen können und ein offenes Ohr für die Motive und Beweggründe des Verhandlungspartners haben. Gemeinsame Interessen eruieren anstatt sich im Kräfteressen zu verschleissen, fördern ein effizientes und effektives Weiterkommen und gute Resultate in gegenseitigem Einvernehmen. Sie finden mit den richtigen Techniken den Schlüssel für die angemessene Argumentation und überzeugen durch psychologisches Geschick. Dafür braucht es besondere Kenntnisse der Verhandlungsführung. Das HARVARD-Konzept bietet uns dazu ein hervorragendes Instrument. Finden Sie mit psychologischen Einblicken, strategischen und taktischen Überlegungen, sowie kommunikativen Fähigkeiten leichter zum Erfolg in Verhandlungen. Im Seminar erarbeiten Sie Lösungen für Ihre persönlichen Alltagssituationen, besonderen Herausforderungen und dies auf eine konstruktive Art und Weise.
Was Sie erwartet	• Theoretische Inputs • Üben von Praxisfällen • Reflexion und Feedback • Praxisbeispiele und Austausch • Ein lebendiger und praxisnaher Unterricht ist garantiert
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	• Durchsetzungsvermögen testen • HARVARD - Konzept - Grundlagen & Methode • Die wichtigsten Kerngrößen erfolgreichen Verhandeln • Mit systematischer Vorbereitung zum Vorsprung • Kommunikative Fertigkeiten • Blockaden & Verhärtungen auflösen • Die innere Einstellung steuert den Erfolg • Tipps & Tricks
Teilnehmende	Das Seminar richtet sich an Fachverantwortliche, Teamleiter, Kader sowie HR.
Dauer	2 Tage
Termin/e und Ort/e	• 04.07.2024 / 08.30 - 16.30 Uhr KV Business School Zürich, Bildungszentrum Sihlpost, direkt beim HB Zürich • 05.07.2024 / 08.30 - 16.30 Uhr KV Business School Zürich, Bildungszentrum Sihlpost, direkt beim HB Zürich
Preis	980 CHF

Trainer/-in

Gabriele Kaspar

Gabriele Kaspar ist eine ausgewiesene Expertin in den Bereichen Training, Beratung und Coaching. Sie war als Geschäftsführerin und in anderen Kaderfunktionen in diversen Unternehmen tätig und vermittelt ihr Wissen v.a. als Referentin und Trainerin in großen Firmen sowie als Dozentin an verschiedenen Fachhochschulen und Schweizer Hochschulen.

Bildungsberater/-in

Aleksandra Radosavljevic

+41 44 974 30 48

sihlpost@kv-business-school.ch
