skilltrainer.ch
Powered by KV Business School Zürich

Verhandeln und Überzeugen

Erfolgreich verhandeln und überzeugend argumentieren

Webcode	ZMAH
Kurstyp	SkillBox
Kategorie	Meta Skills  Meta Skills sind konzeptionelle Kompetenzen und Haltungen, die es ermöglichen, in der Gesellschaft und Arbeitswelt auch in Zukunft aktiv und gestaltend tätig zu sein und Veränderungen mitzuprägen. Kombiniert mit den benötigten fachlichen Voraussetzungen sind Meta Skills zentrale Kompetenzen, um Ideen zu entwickeln und umzusetzen.

Was Sie erwartet

Das Modul «Verhandeln und Überzeugen» legt den Fokus auf das gemeinsame Erarbeiten von Entscheidungen und Verhandlungsergebnissen. Dabei steht das Erzielen von Win-Win-Lösungen unter gleichzeitiger Stärkung der eigenen Positionierung im Zentrum. Eine wesentliche Rolle spielen nebst den Verhandlungs- und Auftrittstechniken die eigenen Werte, die Haltung und das Menschenbild.

In diesem Modul eignen sich die Teilnehmenden Fähigkeiten und Verhandlungskompetenzen für nachhaltige Konsenslösungen an. Mit diesen sind sie in der Lage, im Kontext von agilen Arbeitsformen und -situationen ihre eigene Position zu stärken und überzeugend aufzutreten.

16 Lektionen Präsenzunterricht, 2 Tage aneinander

Vorbereitungsauftrag

Beschreibung

"Wie gelingt es mir, in einer Welt der sich rasch und ständig ändernden Rahmenbedingungen, nachhaltig zu verhandeln? Arbeit 4.0 heisst, die bekannten Arbeitsweisen an das digitale Zeitalter anzupassen. Ein Resultat davon ist «Agilität» in den Arbeitsformen. Agilität setzt rasches Anpassen und proaktives Handeln voraus. Geschwindigkeit ist «Key» und nachhaltige Lösungen sparen Zeit und Geld.

In diesem Modul erleben Sie anhand Ihrer Praxisfälle Verhandlungssituationen im Kontext agiler Arbeitsformen. In Praxissimulationen testen Sie Ihr Verhandlungsgeschick und reflektieren im Team Ihr (agiles) Mindset. Weiter erfahren Sie, wie Sie im agilen Arbeitssetting überzeugend argumentieren. Sie üben Ihren persönlichen Auftritt und profitieren dank 360°-Feedback von einem effektvollen Transfer in Ihre individuelle Praxissituation. Mit modernen Lernmethoden eignen Sie sich die theoretischen Grundlagen an, welche Sie im Unterricht praxisorientiert im Team anwenden, ausprobieren und reflektieren.

Inhalte in Kürze

- Im agilen Arbeitssetting überzeugend argumentieren
- Kernbotschaften übermitteln, Absicht & Wirkung erfahren & reflektieren
- Verhandlungsstrategie, -prozess & -phasen kennenlernen & anwenden
- Erfolgreich & nachhaltig verhandeln anhand konkreter Praxisbeispiele
- Werte, Haltung, Menschenbild im Team erarbeiten & reflektieren

Teilnehmende

Sie sind Führungskraft oder Projektleitende und wollen Ihre eigene Verhandlungskompetenz stärken – lösungsorientiert, agil und nachhaltig. Sie arbeiten in einem Team und möchten Tools und Hilfsmittel kennenlernen, um Entscheidungsergebnisse effizient und effektiv zu erzielen. Dabei stärken Sie Ihre Position und überzeugen mit ihrem persönlichen Auftritt.

Zusatzinformationen für Teilnehmende	Bitte bringen Sie Ihren eigenen Laptop oder Ihr Tablet mit. Eigene Präsentationshilfsmittel (nach individuellem Bedarf) mitbringen. Vor dem Modul ist eine Eigeneinschätzung vorzunehmen.
Dauer	2 Tage
Termin/e und Ort/e	• 28.08.2023 / 08:30 - 16:30 Uhr KV Business School Zürich • 29.08.2023 / 08:30 - 16:30 Uhr KV Business School Zürich
Preis	1280 CHF
Trainer/-in	Philipp Gonser Philipp Gonser lebt als Berater, Coach, Supervisor und externer Lehrbeauftragter an diversen Ausbildungsinstituten, seine Berufung. Seit 2011 begleitet er in selbstständiger Tätigkeit Menschen, einzeln sowie in Teams und Gruppen, in ihren eigenen Entwicklungsprozessen und bei Lernsprüngen. Besonderes Interesse schenkt er dabei den Themen Resilienz und Bewusstsein, Macht und Verantwortung sowie Konflikt- und Lernkultur. Stetige Weiterbildung und mutige Selbsterforschung gehören zu seiner Lebenspraxis. Philipp hat einen Masterabschluss in nachhaltiger Entwicklung im Bereich Bildung und Soziales sowie vertiefende Lehrgänge in Organisations- und Teamentwicklung abgeschlossen. Er arbeitet am liebsten möglichst ganzheitlich, mit zugewandtem Herzen und einem wachen Blick fürs Einzigartige.
Bildungsberater/-in	Karin Wild +41 44 974 30 47 KWild@kv-business-school.ch