

Verhandlungskompetenzen für Führungskräfte

Verhandlungserfolge erzielen

Webcode	XBAG
Kurstyp	Seminar
Beschreibung	<p>Im Kontext wichtiger und langfristiger Geschäftsbeziehungen bedeutet ein erfolgreiches Verhandlungsergebnis mehr als nur das Durchsetzen der eigenen Interessen. Gefragt sind im Führungsalltag vielmehr Strategien, die es ermöglichen, sich flexibel auf verschiedene Verhandlungspartner/innen, deren Positionen, Interessen und Verhandlungsstrategien einzustellen. Aus Interessensgegensätzen gilt es - im Sinne einer Win-Win-Vereinbarung - eine möglichst langfristig akzeptable Situation entstehen zu lassen und die Gemeinsamkeiten aller Partner zu fördern. In schwierigen Situationen konsequent und bestimmt in der Sache und gleichzeitig menschlich und gesichtswahrend mit den Verhandlungspartnern umzugehen sind wichtige Aspekte einer Verhandlungssituation. Der Erfolg von Verhandlungen beruht dabei meist auf einer Kombination von guter Vorbereitung, klaren Verhandlungszielen und der Fähigkeit den oder die jeweiligen Verhandlungspartner positiv zu beeinflussen und zu überzeugen.</p>
Was Sie erwartet	<p>Die Teilnehmenden werden in die Lage versetzt, ihre Verhandlungen souverän und nachhaltig zu führen. Sie können die eigene Position überzeugend darstellen und die Verhandlungspartner richtig einschätzen. Sie können gemeinsame Interessen mit der Gegenseite finden, Frage- und Argumentationstechniken gezielt einsetzen, mit schwierigen Verhandlungspartnern und Einwänden der Gegenseite souverän umgehen und Verhandlungen gezielt zum Abschluss bringen.</p> <ul style="list-style-type: none">• Theoretische Inputs• Vermittlung von Praxiswissen• Übungen• Gruppenarbeiten• 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	<ul style="list-style-type: none">• Verhandlungsstrategien und Verhandlungsziele• Die eigenen Rolle als Verhandlungsführer/in• Vorbereitung von Verhandlungen• Hauptphasen der Verhandlung• Abschlussgelegenheiten erkennen und die Verhandlung sauber zum Abschluss bringen• Verhandlungstaktik und Verhandlungssteuerung• Voraussetzungen für eine rhetorisch geschickte Argumentation• Erfolgreich mit Widerständen und Einwänden umgehen• Abwehr unlauterer Strategien, Einwände, Tricks, Manipulationen und «Killer-Sätze»• Umgang mit schwierigen Verhandlungspartnern
Teilnehmende	Interessierte Führungs- und Fachkräfte sowie Projektleiter/innen
Dauer	1 Tag

Termin/e und Ort/e

- 30.09.2021 / 08.30 - 16.30 Uhr
KV Business School Zürich, Bildungszentrum Sihlpost, direkt beim HB Zürich

Preis	595 CHF
Trainer/-in	Sina Mehl Sina ist Trainerin für Führung und Teamentwicklung, Personal Coach und Partnerin von younite consulting GmbH. Seit mehr als 7 Jahren leitet sie Workshops, Projekte und Veranstaltungen, um anderen zu helfen sich selbst, ihre Teams und ihr Unternehmen besser führen können. In diesem Zusammenhang hat Sina mit Tech Startups in Berlin, Hochschulen und Unternehmen in der Schweiz und weltweit zusammengearbeitet. Sie hat Wirtschaft und Psychologie in Deutschland studiert und auch selbst als Dozentin Vorlesungen zum Thema Führung u.A. am Max-Planck-Institut in München und an der Hochschule Luzern gehalten.
Bildungsberater/-in	Karin Wild +41 44 974 30 47 KWild@kv-business-school.ch
