skilltrainer.ch
Powered by KV Business School Zürich

Verhandlungskompetenzen für Führungskräfte

Verhandlungserfolge erzielen

Webcode	XBAG
Kurstyp	Seminar

Beschreibung

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.

Was Sie erwartet

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.

- 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

- Verhandlungsstrategien & Verhandlungsziele
- Die eigenen Rolle als Verhandlungsführer/in
- Vorbereitung & Hauptphasen von Verhandlungen
- Abschlussgelegenheiten erkennen & die Verhandlung sauber zum Abschluss bringen
- Verhandlungstaktik & Verhandlungssteuerung
- Voraussetzungen für eine rhetorisch geschickte Argumentation
- Erfolgreich mit Widerständen & Einwänden umgehen
- Abwehr unlauterer Strategien, Einwände, Tricks, Manipulationen & «Killer-Sätze»
- Umgang mit schwierigen Verhandlungspartnern

Teilnehmende

Interessierte Führungs- und Fachkräfte sowie Projektleiter/innen

Dauer	1 Tag

Termin/e und Ort/e

- 22.03.2023/ 08.30 - 16.30 Uhr
  KV Business School Zürich, Bildungszentrum Sihlpost, direkt beim HB Zürich

Preis	595 CHF
Trainer/-in	Kai Christen Kai ist Partner von younite consulting GmbH und seit über 10 Jahren in der Privatwirtschaft als Coach und Trainer in den Bereichen Kommunikation, Verkauf und Führung tätig. Kai hat Trainings und Coachings für über 70 Unternehmen durchgeführt und weit über 1000 Personen bei der Verbesserung ihrer Verkaufs-, Führungs- und Kommunikationsfähigkeiten gecoacht sowie Coaching-Kunden dabei unterstützt, mehr Konzentration und Erfüllung in ihrem Leben zu schaffen. Er hat Business Administration an der Hochschule Luzern studiert, wo er auch in den letzten 7 Jahren als Dozent tätig war.
Bildungsberater/-in	Karin Wild +41 44 974 30 47 KWild@kv-business-school.ch