

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 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

- 01.10.2020 - 08.30-16.30
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	