

Professionell verhandeln nach dem Harvard-Konzept®

Lernen Sie von den von Harvard lizenzierten Experten

Wir führen täglich unzählige Verhandlungen, bewusst oder unbewusst, privat wie geschäftlich, um Nebensächlichkeiten oder um grundlegende Entscheidungen von enormer Tragweite.

Professionell verhandeln heisst dabei **mehr als das blosse Erreichen von guten Verhandlungsergebnissen**. Es gilt, möglichst viele der eigenen Interessen zu wahren bei gleichzeitiger Berücksichtigung der Interessenslage der anderen Partei. Sie haben erst dann gut verhandelt, wenn Ihr Geschäftspartner **auch in Zukunft** wieder mit Ihnen verhandeln will und Sie unabhängig von den inhaltlichen Resultaten Ihre Beziehung zu Ihrem Verhandlungspartner nachhaltig gefestigt haben. Sprich: Sie gewinnen mehr, wenn beide Seiten gewinnen!

Gefragt sind effiziente Strategien, die aus den Vernetzungen, Beziehungsgeflechten und Interessengegensätzen die Synergien aller Partner fördern.

Nächste Durchführungen

03.09.2024 bis 04.09.2024 in Rüschlikon

13.11.2024 bis 14.11.2024 in Rüschlikon

Beschreibung

Themenschwerpunkte

- **Verhandlungskompetenz:** Auch in schwierigen Zeiten erfolgreich bleiben – Wie Sie Ihre Stärken zum Tragen bringen und Ihr Mindset auf Win-Win-Resultate ausrichten
- **Strategie und Taktik:** Hart in der Sache, sanft im Umgang mit den Menschen – Wie Sie Ihren Verhandlungsstil optimieren und Ihre Kompetenz-Toolbox zielsicher ausbauen
- **Verhandlungsprozess:** Konstruktiv einwirken und Vorteile für beide Seiten generieren – Wie Sie Kräfteverhältnisse ausgleichen und festgefahrene Situationen überwinden
- **Verhandlungserfolg:** Wechselseitiger Respekt dank Professionalität – Wie Sie dank Offenheit und Klarheit nachhaltigen Nutzen für alle Beteiligten schaffen

Nutzen

- Sie lernen das Harvard-Konzept als einfaches und universell anwendbares Verhandlungsinstrument kennen und erzielen selbst in schwierigsten Situationen sicher und flexibel langfristige Win-Win-Resultate
- Sie überprüfen Ihren eigenen Verhandlungsstil live und mit persönlichem Coaching und erfahren, worauf es in

Details

Bestätigung/Zertifikat

Teilnahmebestätigung

Typ

Seminar **2 Tage**

Veranstalter

ZfU International Business School

Inbegriffen

Dokumentation, Mittagessen,
Pausenverpflegung

Zielgruppe

Einkäufer, Führungspersonen in der öffentlichen Verwaltung, Geschäftsführer, Immobilienfachleute, Marketingfachleute, Treuhänder, Unternehmensberater, Unternehmer, Verkäufer, Verwaltungsräte

Anerkennung

Treuhand|Suisse (2 Tage),
Treuhand-Kammer (16h)

Referent/innen

Jochen Luksch

Antonius von Borcke

- zielführenden Verhandlungen wirklich ankommt
- Sie trainieren konkrete Verhandlungssituationen und erhöhen Ihre mentale, soziale und kommunikative Kompetenz für anspruchsvolle Verhandlungen
 - Sie erfahren, wie sich Ihre Interessen wie auch diejenigen Ihres Verhandlungspartners auf einen Nenner bringen lassen

Teilnehmer

Verwaltungs- und Aufsichtsrats-Mitglieder, Geschäftsleitungsmitglieder, Führungskräfte aller Branchen, deren Verhandlungsgeschick den Unternehmenserfolg massgeblich beeinflusst.

Die Teilnehmerzahl ist begrenzt, um einen optimalen Lerneffekt für Ihre Praxis zu gewährleisten.

Arbeitsmethode

Lehrgespräche, Präsentationen und Diskussionen finden im Wechsel mit Übungen und Rollenspielen in strukturierten Fallstudien (mit Videoaufzeichnungen und -analysen) statt. Auf Wunsch Analysen und Rollenspiele basierend auf realen Verhandlungssituationen aus der Teilnehmerpraxis. Das Üben und Trainieren mit aktivem Einbezug aller Teilnehmenden hat hohe Priorität.

Seminarzeiten

- 1. Tag: 08:30 - 18:00 Uhr
- 2. Tag: 08:30 - 17:00 Uhr

Anmeldung

Melden Sie sich jetzt schnell und einfach an auf:
<https://www.seminar-portal.ch/professionell-verhandeln-nach-dem-harvard-konzept-zfu-seminar-weiterbildung-kurs.html>

Veranstaltungsort

Hotel Belvoir, Säumerstrasse 37,
8803 Rüschlikon
([Lageplan/Routenplaner](#))

Preis

CHF 3'180.00