

Verhandlungen führen

Sind Sie zufrieden mit dem, was auf Ihrer Lohnabrechnung steht? Haben Sie Vorzugspreise für Ihr Auto oder den erhofften höheren Lohn erhalten? Konnten Sie stolz aus der letzten Geschäftsverhandlung gehen?

Falls Sie hier noch Luft nach oben sehen, ist der Kurs „Verhandlungen führen“ **genau das Richtige, wenn Sie Ihre Verhandlungsziele in Zukunft besser erreichen wollen.**

Den Verlauf der Verhandlung sollte nicht dem Zufall überlassen werden, denn eine sorgfältige Vorbereitung und das Ausarbeiten einer klaren Strategie sind das A und O. An diesem Seminar lernen Sie, wie Sie sich auf wichtige Verhandlungen richtig vorbereiten. Dazu erlernen Sie Verhandlungstechniken, mit denen Sie private und geschäftliche Verhandlungen zum Erfolg führen.

Nächste Durchführungen

18 April , 19/23 April in Zürich
19 August , 20/23 August in Zürich
17 Oktober , 18/21 Oktober in Zürich
5 Dezember , 6/10 Dezember in Zürich
13 Juni , 14/17 Juni in Zürich

Beschreibung

Programm

Im Kurs „Verhandlungen führen“ reflektieren Sie Ihren Verhandlungsstil ausführlich und erarbeiten sich Verhandlungskompetenzen. Welche Regeln gilt es dabei zu beachten? Welches sind die Dos und Don'ts? Welche Rolle spielt die Körpersprache? Anhand von Beispielen lernen Sie, wie Sie berufliche und private Verhandlungen führen, Sie üben das Erlernte anwendungsbezogen und erfahren, welchen Einfluss Ihre Haltung und Körpersprache auf den Verhandlungsverlauf haben.

Mit Hilfe von effizienten und modernen Methoden sowie spannenden Tipps lernen, in Verhandlungsszenarien erfolgreich zu überzeugen und Ihre persönlichen Ziele nachhaltig zu erreichen.

Inhalte sind:

- Die Wahl der richtigen Strategie für Verhandlungen
- 3 Verhandlungsmethoden
- Vorbereitung der Verhandlung sowie Do`s and Dont`s
- Metaperspektiven (Emotionen, Sachlichkeit)
- Innere Einstellung und Körpersprache
- Verhandlungstaktiken & angenehme Verhandlungspartner

Details

Bestätigung/Zertifikat
Teilnahmebestätigung

Typ
Seminar **3 Tage**

Veranstalter
InnoHub

Inbegriffen
Dokumentation

Zielgruppe
Architekten / Ingenieure,
Baufachleute, Einkäufer,
Eventmanager, Finanzleiter,
Führungspersonen in der
öffentlichen Verwaltung,
Geschäftsführer, HR-Manager,
Immobilienfachleute, Juristen,
Marketingfachleute,
Produktmanager, Projektleiter,
Treuhand, Unternehmensberater,
Unternehmer, Verkäufer,
Verwaltungsräte

Veranstaltungsort
InnoHub, Thurgauerstrasse 40,
8050 Zürich
([Lageplan/Routenplaner](#))

Preis
CHF 1'500.00

- Psychologische und sprachliche Hintergründe für Erfolg
- Hinterfragen der eigenen Verhandlungsmuster
- Alltagsspezifische Themen in Verhandlungen üben

Ziele und Nutzen

Im Anschluss an diesen Verhandlungs-Kurs sind Sie fähig, unterschiedlichste Interessen sach- und personengerecht zu verhandeln. Sie kennen die Bedeutung der Win-Win-Strategie, können zwischen Interessen und Positionen unterscheiden und effektiv darauf hinarbeiten, Ihre Verhandlungen so zu führen, dass Sie Ihre Ziele auch wirklich erreichen.

Zielgruppe

Der Kurs richtet sich an Personen, die:

- Beruflich wichtige Verhandlungen leiten müssen
- Bessere Verhandlungsergebnisse erzielen möchten
- Auch in privaten Verhandlungen überzeugen wollen
- Fragen zum effektiven Führen von Verhandlung haben
- Professionelle Impulse zu Verhandlung wünschen

Anmeldung

Melden Sie sich jetzt schnell und einfach an auf:

<https://www.seminar-portal.ch/verhandlungen-fuehren-1439.html>

