



Verhandeln - hart aber fair

Verhandlungen zu führen verunsichert viele, da ihnen die Werkzeuge und das Know-how dazu fehlen. In diesem Seminar erarbeiten Sie Grundlagen dafür, dass es Ihnen in Ihrem Alltag leichter fällt zu verhandeln.

Mit einem theoretischen Fundament üben Sie persönliche Herausforderungen in Verhandlungssituationen und lernen, worauf Sie achten sollten, um gut vorbereitet und sicher eine Verhandlung zu führen. Persönliche Herausforderungen und Knackpunkte werden in Praxissituationen besprochen. Mit diesen neuen Perspektiven und Fähigkeiten werden Sie **garantiert selbstsicherer in die nächste Verhandlung** einsteigen.

Nächste Durchführungen

Dienstag, 18. Juni 2024 in Zürich

Mittwoch, 13. November 2024 in Zürich

Beschreibung

Ihr Praxis-Nutzen

- Sie können Verhandlungen aktiv vorbereiten, durchführen und nachbereiten.
- Sie sind darauf vorbereitet, mit den unterschiedlichsten Verhandlungssituationen sinnvoll umzugehen.
- Sie haben Instrumente zur Hand, schlagfertig argumentieren zu können.
- Sie erzielen Ergebnisse, die für Sie, Ihren Arbeitsgeber und Ihren Verhandlungspartner längerfristig Sinn machen und daher nachhaltig sind.

Inhalte des Seminars

- Sie reflektieren Ihren eigenen Verhandlungsstil
- 3 Verhandlungsmethoden unterscheiden
- Aus welcher Perspektive betrachte ich eine Verhandlung?
- Sie lernen verschiedene Verhandlungsebenen zu unterscheiden
- Sie kennen den Einfluss von Beziehung auf die Sachebene und umgekehrt
- Fallen erkennen und umgehen lernen

Zielgruppe

Fach- und Führungskräfte aus allen Branchen und Bereichen, die sich Einblick, Wissen und Praxis im Verhandeln aneignen wollen.

Methode

Theoretische Grundlagen, praktische Übungen, Videomaterial,

Details

Bestätigung/Zertifikat
Teilnahmebestätigung

Typ
WEKA-Seminar **1 Tag**, 09.00-16.30
Uhr (Welcome-Kaffee ab 8:30 Uhr)

Veranstalter
WEKA Business Media AG

Inbegriffen
Digitale Dokumentation,
Mittagessen, Pausenverpflegung

Zielgruppe
Architekten / Ingenieure,
Baufachleute, Controller,
Finanzleiter, Führungspersonen in
der öffentlichen Verwaltung,
Geschäftsführer, HR-Manager,
Immobilienfachleute, Juristen,
Liegenschaftsbewirtschafter,
Marketingfachleute, Mitarbeitende
in Generalunternehmungen, Office
Manager,
Pensionskassenfachangestellte,
Personalleiter, Personen mit
Führungsaufgaben, Projektleiter,
Revisoren, Steuerfachleute,
Treuhand, Unternehmer,
Verkäufer, Vermögensverwalter,
Versicherungsfachangestellte,
Verwaltungsräte, Wirtschaftsprüfer

Referent/innen
Gabriele Kaspar

Veranstaltungsort
Zentrum für Weiterbildung,
Schaffhauserstrasse 228, 8057
Zürich (Lageplan/Routenplaner)

Selbstreflektion und Gruppenaustausch.

Das ist inbegriffen



Der Seminarpreis versteht sich inklusive Mittagessen, Getränke, Pausenverpflegung, Seminarunterlagen und Zertifikat. Sie erhalten ausserdem das Buch "Verhandeln - hart aber fair" von Gabriele Kaspar.

Anmeldung

Melden Sie sich jetzt schnell und einfach an auf:

<https://www.seminar-portal.ch/verhandeln-hart-aber-fair.html>

Preis

CHF 890.00