



VERHANDLUNGEN FÜHREN

Schreiben Sie die erste Seminarbewertung

Schulen Sie Ihre Verhandlungskompetenzen

Sie stehen in ihrem beruflichen Umfeld vor Situationen, in welchen es gilt, die eigene Position oder jene Ihrer Kunden bestmöglich zu vertreten und für beide Seiten, Ihr Unternehmen, ein Projekt, Ihre Strategie oder ihr Team ein optimales Ergebnis zu erzielen? In diesem Zusammenhang kommen Ihrer Verhandlungskompetenz und einer sorgfältigen Planung eine entscheidende Bedeutung zu. Sie erlauben Ihnen überzeugend aufzutreten und dem Verhandlungspartner unter Nutzung erprobter Verhandlungstechniken zu begegnen, um die angestrebten Ziele zu erreichen. Mit dem Wissen um die wichtigsten Verhandlungsstrategien und einer zielgerichteten Taktik können **Verhandlungen erfolgreicher gestaltet und gesetzte Ziele besser erreicht** werden. Wer über eine ausreichende Klaviatur von Möglichkeiten verfügt, ist in der Lage, auch unerwartete und besonders schwierige Verhandlungssituationen zu meistern.

[Zur Online-Anmeldung](#)

BESCHREIBUNG

IHR NUTZEN

Das Potenzial, das in jeder Verhandlung steckt, soll optimal genutzt werden. Die Teilnehmerzahl ist begrenzt, um einen optimalen Lerneffekt für Ihre Praxis zu gewährleisten. Sie

- lernen verschiedene konstruktive Verhandlungstechniken kennen und üben deren Anwendung in unterschiedlichen Situationen
- können die Strategien und auch die häufigsten Manipulationstechniken von Verhandlungspartnern erkennen und entsprechend auf diese reagieren
- verstehen und üben, wie sie sich in extremen Situationen und unter Druck besser durchsetzen können
- erkennen Manipulationen und werden diese besser abwehren können
- trainieren konkrete Verhandlungssituationen und überprüfen Ihren eigenen Verhandlungsstil mit persönlichem Coaching

INHALT

- Grundlagen des Verhandeln: Wahrnehmungsmodelle und Denkmuster
- Die Vorbereitung und Planung einer Verhandlung
- Schaffung einer optimalen Verhandlungsumgebung
- Verhandlungsstrategien
- Die Vorbereitung auf mögliche Strategien des Verhandlungspartners
- Verhandlungs- und Manipulationstechniken
- Schwierige Verhandlungssituationen und Konfliktlösungsmodelle

VORGEHEN UND ARBEITSMETHODEN

Das Seminar ist stark an der Praxis orientiert. Präsentationen, Lehrgespräche, Erfahrungsaustausch und Diskussionen wechseln sich mit interaktiven Übungen und Rollenspielen in strukturierten Fallstudien von Verhandlungssituationen ab, wobei die Praxissimulationen durch Gruppen- und Feedback der Coaches reflektiert werden. Die Teilnehmer haben die Gelegenheit, eigene Fragestellungen und Praxisbeispiele einzubringen.

ZIELGRUPPE

Treuhänder, Geschäftsleitungsmitglieder, Führungskräfte, deren Verhandlungsgeschick und -kompetenz den eigenen Unternehmenserfolg oder jenen der vertretenen Kunden massgeblich beeinflusst.

[Zur Online-Anmeldung](#)

DETAILS

TYP	Seminar (1 Tag), von 08.15 bis 16.30 Uhr
VERANSTALTER	STS Schweizerische Treuhänder Schule
ZIELGRUPPE	Abteilungsleiter, Architekten, Einkäufer, Führungspersonen in der öffentlichen Verwaltung, Geschäftsführer, Juristen, Treuhänder, Unternehmensberater, Unternehmer
ANERKENNUNG	Treuhand Suisse (1 Tag)

REFERENT/INNEN



DETLEF SOMMER

lic. iur., Rechtsanwalt, Notar und Mediator, VR-Präsident
hba Rechtsanwälte AG

Beruflicher Werdegang

Verwaltungsratspräsident von hba Rechtsanwälte AG und weitere Organfunktionen in diversen Gesellschaften seit 2014

Partner und Leiter der Rechtsberatung bei einer international tätigen Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsgesellschaft 2001 bis 2014

Dozent für Gesellschaftsrecht an der Hochschule für Wirtschaft Zürich (HWZ) im MAS Controlling seit 2008

Dozent für den veb.ch Schweizerischer Verband der dipl. Experten in Rechnungslegung und Controlling und der Inhaber des eidg. Fachausweises in Finanz- und Rechnungswesen (z.B. für M&A-Transaktionen) seit 2010

Referententätigkeit für die Schweizerische Treuhänder Schule (STS) (z.B. im Zertifikatskurs Jahresabschluss oder Nachfolgeplanungen) seit 2012



DR. ROGER MÜLLER

Lic. iur., Rechtsanwalt, Partner
hba Rechtsanwälte AG

VERANSTALTUNGSORT

STS Schweizerische Treuhänder Schule, Josefstrasse 53, 8005 Zürich ([Lageplan/Routenplaner](#))

[Zur Online-Anmeldung](#)

ANMELDUNG ZUM SEMINAR «VERHANDLUNGEN FÜHREN»

Anmelden für das Seminar vom *

* Pflichtfeld(er)

Montag, 26. Oktober 2020 in Zürich - 08.30 - 16.30 Uhr

Vergünstigungen

Mitglieder TREUHAND|SUISSE -CHF 90.00

Seminarpreis:*

CHF 730.00 zuzügl. MWST

*Basis-Seminarpreis vor allfälligen Rabatten, Vergünstigungen und Kosten für gewählte Zusatzoptionen.

Teilnehmerdaten *

Herr/Frau *

Vorname *

Name *

Funktion *

E-Mail *

--	--	--	--	--

Rechnungsadresse *

Herr Frau

Firma:

Vorname:

Nachname:

Strasse / Nr.:

Zusatz:

PLZ:

Ort:

Tel:

E-Mail:

Bitte senden Sie dieses Formular an: www.seminar-portal.ch, Haldenhüslistr. 4, 6102 Malters. Mit der Anmeldung akzeptieren Sie die Allgemeinen Buchungsbedingungen (einsehbar unter: www.seminar-portal.ch/agb)

[Zur Online-Anmeldung](#)