

# Frauenpower in Verhandlungen

## Unser spezifisches Verhandlungsseminar exklusiv für Kaderfrauen

In unserem gefragten Seminar speziell für Kaderfrauen erhalten die Teilnehmerinnen die Möglichkeit, unter sich konkret an ihrem eigenen Verhandlungsprofil zu arbeiten und mehr Sicherheit für künftige Verhandlungen zu gewinnen. Die Teilnehmerinnen erhalten namentlich effektive und nützliche Tipps zur Gesprächs- und Verhandlungsführung, werden geschult im konkreten Vorgehen (Kommunikationstechniken, Argumentieren) und gehen gestärkt in ihre künftigen Gespräche und Verhandlungen.

### Hauptthemen

- ✦ **Diversity und Gender in Verhandlungen: Verhandeln Frauen anders als Männer?**
- ✦ **Kommunikation in der Verhandlung (verbal und non-verbal, mit Fragen führen, Kommunikationstechniken, Argumentieren)**
- ✦ **Eigene Stärken und Schwächen kennen – wie reagieren in schwierigen oder emotionalen Situationen?**
- ✦ **Der eigenen Verhandlungsstil in der Verhandlungsführung gekonnt einsetzen.**

### Lernziele

Sie erhalten konkrete, einfache Tipps zur Vorbereitung und Verhandlungsführung, die Sie in Ihrem beruflichen Alltag direkt umsetzen und anwenden können.

Ihre neuen Erkenntnisse können Sie unmittelbar anhand praxisorientierter Übungen zur Verhandlungsführung austesten.

Sie erlangen mehr Souveränität in verschiedenen Verhandlungssituationen und gehen gestärkt in Ihre künftigen Verhandlungen.



### Methodik

Einzel- und Gruppenarbeiten, Rollenspiele, kurze Theorie-Inputs, Coaching-Elementen, Diskussionsrunden, Reflexion. Sie profitieren insbesondere mit direkter Rückmeldung sowie intensiveren Betreuung durch zwei Trainer während den Übungen und vom unterschiedlichen Erfahrungsschatz wie auch Know-How. Durch die Vertretung beider Geschlechter erhalten sie Einblicke in unterschiedliche Vorgehensweisen und Strategien.

Nehmen Sie mit uns **Kontakt** auf für weitere Informationen unter [www.verhandlungsstark.ch](http://www.verhandlungsstark.ch)

## Ihre Trainer

### Wer sind wir und was uns wichtig ist

Wir sind Ihre externen Fachexperten und Sparringpartner, die Sie zielorientiert bei Ihren herausfordernden Verhandlungen weiterbringen. Uns ist es speziell wichtig, dass wir Ihr Verhandlungstraining nicht nur lehrreich, sondern interaktiv und abwechslungsreich mit der nötigen Prise Humor gestalten. Mit Freude lernt es sich schliesslich am besten. Die Teilnehmenden werden von Beginn an aktiv in die Schulung einbezogen. Wir setzen uns mit Ihren Herausforderungen, Themen und Fragen auseinander und integrieren diese in unser Verhandlungstraining. Am Ende des Tages kennen Sie die Antworten. Wir legen besonderen Wert auf die Umsetzung der Verhandlungstheorie in die Praxis durch konkretes Trainieren oder Implementierung in den Alltag. Dies ergänzt mit kurzen hilfreichen Wissens-Inputs basierend auf den aktuellsten Erkenntnissen aus Wissenschaft und Forschung. Wir holen Sie da ab, wo Sie stehen und bringen Sie dahin, wo Sie hinmöchten.

#### **Franziska Kunz**, lic. iur.

Professional Certified Coach (PCC ICF)  
TBR Certified Trainer  
Mediatorin IRP-HSG  
Organisationsberaterin



+41 79 279 79 50



[www.verhandlungsstark.ch](http://www.verhandlungsstark.ch)



Als Coach und Trainerin ist es ihr Ziel, Menschen und Organisationen zu befähigen, mittels Ko-Kreation gewünschte Verhandlungsergebnisse zu erschaffen. Ihr Tätigkeitsfokus liegt in der Verhandlungs-Kommunikation, zwischenmenschliche Kompetenzen (power skills), Verhaltensänderungen und Entwicklungen bei Menschen, Teams und Organisationen. Ihre Stärke ist power skills mit hard facts zu verschmelzen.

#### **Jürg Koller**, Dr. iur.

Rechtsanwalt  
Notar  
Mediator SAV



+41 41 761 19 19



[www.verhandlungsstark.ch](http://www.verhandlungsstark.ch)



Als Rechtsanwalt und Notar mit eigener Anwaltskanzlei verfügt er über einen breiten Erfahrungsschatz in Verhandlungs- und Prozessführung. Er setzt sich in seiner Tätigkeit für innovative und integrative Prozessgestaltung und Moderation ein, um Gruppen bei der Zusammenarbeit über Differenzen hinweg zu helfen, kreative Lösungen für (scheinbar) unlösbare Probleme zu finden und Beziehungen von Macht und gemeinsamer Verantwortung neu zu gestalten.

Nehmen Sie mit uns **Kontakt** auf für weitere Informationen unter [www.verhandlungsstark.ch](http://www.verhandlungsstark.ch)