

Kommunikation in der Verhandlungsführung

Werden Sie noch agiler in Ihrer Verhandlungskommunikation

Wer Kommunikationstechniken beherrscht (und sich möglicher Verhandlungsfehler bewusst ist) und nach psychologischen Gesichtspunkten anwendet, kann Verhandlungsgespräche besser führen und zum Verhandlungserfolg bringen.

Wir analysieren mit Ihnen in diesem im wahrsten Sinne unterhaltsamen Workshop, wie Sie auf Ihre Verhandlungspartner zugehen und kommunizieren, und geben spezifisches Feedback und Vorschläge für konkrete Formulierungen und Inhalte. Lernen Sie interaktiv verschiedene Kommunikationstechniken, damit Ihre Botschaft so beim Gegenüber ankommt, wie es von Ihnen gewünscht wird. Erleben Sie, wie lösungsfokussierte Fragen einen Unterschied machen und welche Fragen wirken, um bessere Verhandlungsergebnisse zu erzielen. Wir trainieren in diesem Kurs über Verhandlungskommunikation Ihre Kommunikationsfähigkeit mit Themen, insbesondere aus der lösungsfokussierten und non-verbalen Kommunikation.

Hauptthemen

- ✦ **Spezifische Kommunikationstechniken in der Verhandlungsführung anwenden**
- ✦ **Verhandlungen führen mit professioneller Fragetechnik**
- ✦ **Lösungsfokussierte und strategische Verhandlungskommunikation**
- ✦ **Killerphrasen und Provokationen schlagfertig kontern**
- ✦ **Unterschiede bei Präsenzverhandlung und Online-Verhandlungen**

Lernziele

Erwerben Sie effektives Know-how aus Techniken und Kniffen aus der Rhetorik und der Kommunikationspsychologie zum erhöhten Gelingen Ihrer Verhandlungen

Sie lernen besser verhandeln durch Fragestellung und gezielt platzierten Botschaften

Sie erhalten konkrete, einfache Tipps zur verbalen und nonverbalen Kommunikation in der Verhandlungsführung

Methodik

Workshops, Rollenspielen, Teamarbeiten (auch mit Video-Aufnahmen), Kurz-Inputs der Referenten, Coaching-Elemente, Diskussionsrunden etc.

Nehmen Sie mit uns **Kontakt** auf für weitere Informationen unter 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



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



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