

Legal Negotiation – Verhandlungstraining für Unternehmensjuristen

Wie Sie Vergleichsverhandlungen zum Erfolg führen

Unternehmensjuristen verhandeln oft für Ihre Unternehmen die Verträge entweder alleine oder im Team. Dieser interaktive Kurs wird die Verhandlungsfähigkeiten den teilnehmenden Juristen in Unternehmen und Organisationen auf die nächste Stufe heben. Sie befassen sich sowohl mit theoretische Erkenntnisse als auch praktische Verhandlungsstrategien, so dass Sie mit sofortigem Praxistransfer sich noch agiler und flexibler auf den unterschiedlichen Verhandlungsebenen bewegen können.

Hauptthemen

- ✦ **Die Rolle des Juristen im Verhandlungsteam**
- ✦ **Der Jurist als Verhandler – Hauptsache kein Risiko eingehen?**
- ✦ **Vergleichsverhandlungen - Besonderheiten vor und während Gerichtsverfahren**
- ✦ **Redaktion von aussergerichtlichen Vergleichsverhandlungen (Vergleich)**
- ✦ **Wie optimiere ich komplexe Verhandlungen von Verträgen ökonomisch**

Lernziele

Sie erlangen vertieftes Knowhow im strategischen Vergleichsverhandlungsmanagement.

Erweitern Sie mit uns das Repertoire an strategischen Verhandlungsführungstechniken.

Mit dem Training an konkreten Fälle aus Vertragsverhandlungen stärken Sie Ihre Verhandlungsfähigkeiten.



Methodik

Verhandlungstheorie-Input der Referenten, Einzel- und Gruppenarbeiten, Mock-Verhandlungen, Coaching-Elemente, Diskussionsrunden. Sie profitieren insbesondere mit direkter Rückmeldung sowie intensiveren Betreuung durch zwei Trainer, die beide die Chancen und Risiken von Gerichtsverfahren aus verschiedenen Positionen kennen und an verschiedenen Vergleichsverhandlungen mitgewirkt haben.

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