

Mit Vorbereitung zum Verhandlungserfolg

Wie Sie effizient vorbereitet produktive Verhandlungen schaffen

Verhandlungserfolg ist keine Glücksache: Denn intelligente und effiziente Vorbereitung ist der Schlüssel zum Erfolg. Sie macht bis 80% einer erfolgreichen Verhandlung aus. Dennoch werden Vorbereitungen zu Verhandlungen oft nicht oder nicht zielorientiert vorgenommen, meistens wegen Zeitdruck. Eine verpasste Chance und mit meist kostspieligen Konsequenzen.

Dieser motivierende Workshop mit Schwerpunkt auf der organisierten Vorbereitung und Prozessanalyse zeigt, wie Sie und Ihr Team sich auf die wichtigsten Aspekte der Verhandlungsvorbereitung konzentrieren können. Lernen Sie situativ abzuwägen, welche Punkte der Vorbereitung je nach Verhandlung angemessen sind und wie Sie sich optimal und strukturiert auf eine Verhandlung vorbereiten. Unsere Tipps, Tricks und Checklisten zur Verhandlungsvorbereitung können Sie anhand von praktischen Übungen sogleich effizient umzusetzen.

Hauptthemen

- ✦ **Systematische Struktur in der Vorbereitung & Tools für eine effiziente Vorbereitung**
- ✦ **Der Einfluss der Innere Haltung auf die Vorbereitung**
- ✦ **Argumentationslinien & Einwände effizient vorbereiten**
- ✦ **Vorbereitung der internen und externen Kommunikation**

Lernziele

Sie konzentrieren sich zukünftig auf die wichtigsten Aspekte der Vorbereitung und wie sich dies auf das Ergebnis auswirken kann.

Sie lernen mit welchen Methoden und Hilfsmitteln die Verhandlungsvorbereitung effizient und zielführend auch unter Zeitdruck zu gestalten sind.

Sie erleben, welchen Unterschied der Situation angemessene Verhandlungsvorbereitungen auf den Verhandlungsverlauf und das Ergebnis ausmachen.



Methodik

Theorie-Inputs der Referenten, Einzel- und Gruppenarbeiten, Workshop - Übungen, Coaching-Elemente, Diskussionsrunden, 5 W-Checkliste, 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