

Preis- und Forderungsverhandlung

Wie man in Verhandlungen erfolgreiche Wertschöpfung und -verteilung kreiert

In diesem faszinierenden Workshop wird den Teilnehmenden aufgezeigt, wie sie in komplexeren Preis- oder anderen Forderungsverhandlungen bessere Ergebnisse erzielen. Denn erfolgreiche Preisverhandlungen sind kein reines Feilschen. Vielmehr folgen Preis- und Forderungsverhandlungen besonderen Regeln, Strategien und Taktiken, bei welchen psychologische Aspekte (z.B. «Ankersetzung») eine grosse Rolle spielen. Damit befassen wir uns eingehend in diesem Kurs, an Praxisbeispielen umgesetzt inklusive.

Hauptthemen

- ✦ **Planung und Strategie von Forderungsverhandlung (BATNA, ZOPA etc.)**
- ✦ **Praxisbewährte Techniken zur Preisdurchsetzung / Preisverhandlungen**
- ✦ **«Verhandlungsdilemma» und Strategien zur Schaffung von Mehrwerten bei gleichzeitiger Sicherstellung Ihres fairen Anteils**
- ✦ **«Preisdruck» und seine psychologischen und betriebswirtschaftlichen Folgen**

Lernziele

Dieses Modul vermittelt Ihnen das Know-how, mit welche Sie auch schwierige Preisverhandlungen gelassener bestehen.

Sie lernen und trainieren Methoden und Argumentationen in harten Preisverhandlungen und wie Sie diese zu einem erfolgreichen Abschluss bringen können.

Sie können eigene Forderungen geschickt platzieren und nicht akzeptable Forderungen des Vertragspartners abwehren.



Methodik

Kurz-Inputs der Referenten, Workshops, Rollenspielen, Einzel- und Teamarbeiten (auch mit Video-Aufnahmen), 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