

Schwierige Verhandlungssituationen meistern

Wann sind Verhandlungen schwierig und wie gelingen sie trotzdem

Verhandlungen können aus unterschiedlichen Gründen schwierig sein. Je nach Art der «Schwierigkeit» und deren Intensität braucht es andere Techniken und Strategien, um dennoch zu einem gelungenen Abschluss zu kommen.

Dieser dynamische Kurs ist der Kunst des agilen Verhandeln gewidmet ist - eine Reihe von Best Practices und flexible Taktiken und Techniken, die Einzelpersonen und Organisationen helfen sollen, komplexe Verhandlungen besser meistern zu können.

Hauptthemen

- ✦ **Analyse, was eine Verhandlung schwierig macht**
- ✦ **Umgang mit Macht, Drohungen und Druck etc.**
- ✦ **Verhandlungstypen erkennen und managen**
- ✦ **Emotionale Verhandlungssituationen deeskalieren**
- ✦ **Möglichkeiten zum Durchbrechen von verfahrenen Situationen**
- ✦ **Lösungsorientierter Umgang mit schwierigen Verhandlungspartnern und Emotionen**

Lernziele

Entdecken Sie wirkungsvolle Strategien für den Umgang mit schwierigen Gesprächen, die in Verhandlungen häufig vorkommen.

Sie sind fähig auf herausfordernde Verhandlungstaktiken, Argumentationslinien und Einwände einzugehen, zu entschärfen und zu transformieren.

Gewinnen Sie einen professionelleren Umgang mit Emotionen und anderen Schwierigkeiten in Verhandlungen



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