

Strategie und Taktik in Verhandlungen

Mit strategischer und taktischer Verhandlungsanalyse zum Verhandlungsziel

Dieses interaktive Seminar fokussiert auf verschiedene Verhandlungsstrategien und Verhandlungstaktiken vor und während einer Verhandlung. Es richtet sich namentlich an Kader- und Führungspersonen, welche Strategien und Taktiken von wichtigen Verhandlungen planen und/oder am Verhandlungstisch umsetzen müssen. Durch die Vertiefung theoretischer und praktischer Erkenntnisse werden Sie analytischer Verhandlungs- und Kommunikationsdynamik zukünftig angehen.

Hauptthemen

- ✦ **Verschiedene Verhandlungsstrategien und Taktiken kennen und anwenden**
- ✦ **Strategieplanung inkl. Verhandlungsziele für langfristig planbare Verhandlungen**
- ✦ **Strategische und taktische Kommunikation**
- ✦ **Umgang mit Macht in Verhandlungen**

Lernziele

Sie erweitern das Repertoire an strategischen und taktischen Verhandlungsführungstechniken.

Sie lernen den Einfluss einer schnell verändernden Umwelt (sog. «VUCA—Welt») in Ihre Verhandlungen aufzunehmen und zu adaptieren.

Sie erlernen erprobte Verhandlungstechniken für die Umsetzung von Strategie und Taktik und haben die Möglichkeit, das Gelernte anzuwenden.



Methodik

Theorie-Inputs der Referenten, Simulationstraining, Einzel- und Gruppenarbeiten, Rollenspiele, Coaching-Elemente und 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