

# Teamverhandlung - Verhandeln als Team

## Wie Sie Verhandlungen mit Teamdynamik besser meistern

Verhandeln ist Teamwork, insbesondere bei komplexen Verhandlungen. Heutzutage werden gewichtige Verhandlungen von Teams gegen Teams geführt. Verhandeln mit mehreren Personen ist anspruchsvoll. Neben der Rollenverteilung können unterschiedliche Interessen und Positionen sowohl im eigenen Team als auch im Team der Gegenseite von erheblicher Tragweite sein. Das analysieren und trainieren wir mit Ihnen.

Wie die Herausforderungen von Gruppendynamiken in Verhandlungen zu bewältigen sind, zeigen wir in diesem interaktiven Seminar mit besonderem Fokus auf Verhandeln als Team von der teaminternen Verhandlung bis hin zu komplexen Szenarien mit mehreren Parteien.

### Hauptthemen

- ✦ **Herausforderungen beim Einsatz von Verhandlungsteams**
- ✦ **Umgang mit Interessenkonflikten in meinem Verhandlungsteam und im Team der Gegenseite**
- ✦ **Besondere Aspekte der Vorbereitung von Teamverhandlungen**
- ✦ **Teamkonstituierungen (Rollenverteilung, Kompetenzen, Gruppendynamik etc.)**
- ✦ **Praktisches Verhandeln gegen Teams / gruppendynamische Taktiken**
- ✦ **Mehrparteiverhandlungen souverän meistern**

### Lernziele

Lernen Sie die Rollen, die optimale Zusammensetzung und die innere Einstellung eines erfolgreichen Verhandlungsteams kennen und wie Sie dies zu Ihrem Verhandlungserfolg nutzen können.

Wir beleuchten die spezifischen Aspekte bei der Vorbereitung für Teamverhandlungen und wirksame Verhandlungstaktiken für erfolgreiche Verhandlungen im und mit dem Team.

Mit interaktiven Übungen erleben Sie relevante Teamverhandlungstechniken in der konkreten Umsetzung und stärken die Verhandlungsfähigkeiten Ihres Teams.

### Methodik

Workshops, 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](http://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](http://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](http://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](http://www.verhandlungsstark.ch)