



Übersicht Inhouse Workshops



Inhaltsverzeichnis unserer Inhouse – Workshops

Best Praxis To Go – Der Grundlagenkurs	2
Unser interaktiver Workshop über die Essentials des Verhandelns	2
Training in Verhandlungstechnik	3
Bereit für den nächsten Verhandlungslevel mit unserem Intensiv-Verhandlungstraining?	3
Mit Vorbereitung zum Verhandlungserfolg	4
Wie Sie effizient vorbereitet produktive Verhandlungen schaffen	4
Preis- und Forderungsverhandlung	5
Wie man in Verhandlungen erfolgreiche Wertschöpfung und -verteilung kreiert.....	5
Strategie und Taktik in Verhandlungen	6
Mit strategischer und taktischer Verhandlungsanalyse zum Verhandlungsziel	6
Verhandlungsführung & Verhandlungsmanagement	7
Verstehen Sie Verhandlungsführung auf einer höheren Ebene	7
Schwierige Verhandlungssituationen meistern	8
Wann sind Verhandlungen schwierig und wie gelingen sie trotzdem.....	8
Kommunikation in der Verhandlungsführung	9
Werden Sie noch agiler in Ihrer Verhandlungskommunikation.....	9
Influence & Manipulation	10
Erlernen Sie Manipulationen in Verhandlungen erfolgreich abzuwehren	10
Teamverhandlung - Verhandeln als Team	11
Wie Sie Verhandlungen mit Teamdynamik besser meistern	11
Verwaltungsräte - Die Verhandlungsmanager	12
Strategische Leadership und Management in Verhandlungen.....	12
Legal Negotiation –	13
Verhandlungstraining für Unternehmensjuristen	13
Wie Sie Vergleichsverhandlungen zum Erfolg führen	13
Frauenpower in Verhandlungen	14
Unser spezifisches Verhandlungsseminar exklusiv für Kaderfrauen	14
Im Projektmanagement besser verhandeln	15
Unser interaktives Verhandlungstraining für Projektmanager	15
Ihre Trainer	16
Wer sind wir und was uns wichtig ist	16

Best Praxis To Go – Der Grundlagenkurs

Unser interaktiver Workshop über die Essentialen des Verhandels

Dieser beliebte Workshop vermittelt die wichtigsten Grundlagen der Best Praxis und ermöglicht diese sogleich in kurzen, interaktiven Verhandlungsübungen zu trainieren. Die Teilnehmenden erhalten eine Analyse ihres eigenen Verhandlungsstils und gewinnen neue Einsichten und Verhandlungskompetenzen, mit welchem sie im Alltag ihre Verhandlungsstärken verbessern können.

Hauptthemen

- ✧ **Verhandlungsgrundlagen, Verhandlungstheorien und Verhandlungstechniken**
- ✧ **Verhandlungsphasen und Verhandlungsebenen**
- ✧ **Neue Wege der Verhandlungsvorbereitung**
- ✧ **Kommunikationstechniken in Verhandlungen**
- ✧ **Die interaktive, lösungsfokussierte Verhandlung**

Lernziele

Sie erhalten von uns einen Refresh und Update wirksamer Verhandlungsstrategien, -taktiken und -techniken in Verhandlungen.

Mit interaktiven Kurzübungen können Sie das Gelernte bereits simulativ praktisch trainieren und erhalten Feedback mit hohem Praxistransfer für Ihre nächste Verhandlung.

Sie erhöhen Ihre theoretischen und praktischen Verhandlungsfähigkeiten.



Methodik

Theorie-Inputs der Referenten, Einzel und Gruppenarbeiten, Rollenspiele, Coaching-Elemente, Diskussionsrunden etc. Wir stärken die Teilnehmenden mit unseren Inputs, Rückmeldungen, Tipps & Tricks sowie Know-How-Transfer.

Nehmen Sie mit uns **Kontakt** auf für weitere Informationen unter www.verhandlungsstark.ch

Training in Verhandlungstechnik

Bereit für den nächsten Verhandlungslevel mit unserem Intensiv-Verhandlungstraining?

Dieser dynamische Intensivkurs ist konzipiert für Kader- und Führungskräfte, die bereits über ein hohes Mass an Verhandlungsfähigkeiten verfügen und sich mit diesem Training mit einem sofortigen Praxistransfer sich noch agiler und flexibler auf den unterschiedlichen Verhandlungsebenen bewegen wollen.

Wir bringen Sie mit diesem Kurs auf den nächsten Level Ihrer Verhandlungskompetenz. Sie und Ihr Team trainieren mit uns intensiv einen ganzen Tag unterschiedliche Verhandlungssituationen und gewinnen Sicherheit mit der bewussten Anwendung der Verhandlungsesentials.

Hauptthemen

- ✦ **Verhandlungs-Strategien und -Taktiken in praktischen Übungsfällen anwenden und austesten**
- ✦ **Effiziente Verhandlungsvorbereitung unter Zeitdruck**
- ✦ **Interaktive, lösungsfokussierte Verhandlungstechnik anwenden**
- ✦ **Training von unterschiedlichen Fragetechniken**
- ✦ **Üben in Simulationen und didaktischer Integrationsübungen - auch mit Videounterstützung**
- ✦ **Manipulationsversuche kontern und Teufelskreisläufe durchbrechen**

Lernziele

Sie erzielen einen persönlichen Mehrwert in Verhandlungsführung durch eine aktive Beteiligung an den konkreten Verhandlungsübungen und erreichen dadurch eine praktische Verankerung der vermittelten Inputs.

In diesem Kurs trainieren Sie Verhandeln anhand konkreter Beispiele und können das Erlernte leistungsstark in Alltag umsetzen.

Sie schärfen Ihr persönliches Verhandlungsprofil, erlangen mehr Souveränität in verschiedenen Verhandlungssituationen und gehen gestärkt in Ihre künftigen Verhandlungen.

Methodik

Simulationstraining, Einzel- und Gruppenarbeiten, Rollenspiele, Teamarbeiten (auch mit Video-Aufnahmen), Kurze Theorie-Inputs, Coaching-Elemente, Diskussionsrunden, etc.

Nehmen Sie mit uns **Kontakt** auf für weitere Informationen unter www.verhandlungsstark.ch

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

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 welcher 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

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

Verhandlungsführung & Verhandlungsmanagement

Verstehen Sie Verhandlungsführung auf einer höheren Ebene

Verhandlungsführung & Verhandlungsmanagement wird zu oft vom Management zu wenig beachtet - mit entsprechendem Resultat beim Verhandlungsergebnis. Für den Verhandlungserfolg müssen Planung, Kontrolle, Organisation und Führung von Verhandlungen koordiniert und gemanagt werden. Ziel von Verhandlungsmanagement ist es daher, die bestmögliche Verhandlungsorganisation, Vorbereitung, Verhandlungsführung und Nachbearbeitung sicherzustellen.

Dieses Management-Seminar befasst sich mit der Frage, wie Verhandlungserfolg optimal gemanagt werden kann. Es richtet sich namentlich an Kader- und Führungspersonen, welche sich mit dem Verhandlungsmanagement ihres Unternehmens befassen.

Hauptthemen

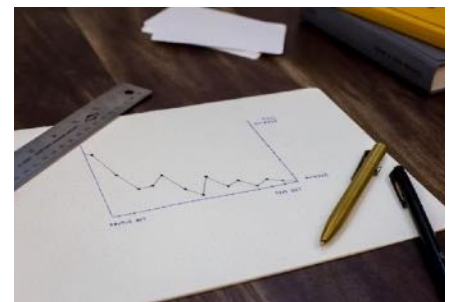
- ✧ **Was für ein Verhandlungsmanagement brauchen wir?**
- ✧ **Verhandlungsspielräume erkennen und schaffen**
- ✧ **Führung von Verhandlungsteams für Verhandlungsleiter und Entscheider**
- ✧ **Effizientes Nachbearbeiten von Verhandlungen (Debriefing) für zukünftige Verhandlungen**

Lernziele

Sie erlangen Knowhow im Verhandlungsmanagement, welches sie umgehend in der Praxis mit einfachen Tools umsetzen können.

Sie optimieren Ihre Fähigkeiten zum Führen von Verhandlung, mit welchen Sie in Ihrer Position besser Verhandlungsergebnisse für Ihr Unternehmen zu erzielen.

Erweitern Sie das Repertoire an strategischen und taktischen Verhandlungsführungstechniken.



Methodik

Theorie-Inputs der Referenten, Einzel- und Teamarbeiten, Coaching-Elemente, Diskussionsrunden etc.

Nehmen Sie mit uns **Kontakt** auf für weitere Informationen unter www.verhandlungsstark.ch

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

Kommunikation in der Verhandlungsführung

Werden Sie noch agiler in Ihrer Verhandlungskommunikation

Wer Kommunikationstechniken beherrscht (und sich möglicher Verhandlungsfehler bewusst ist) und nach psychologischen Gesichtspunkten anwendet, kann Verhandlungsgespräche besser führen und zum Verhandlungserfolg bringen.

Wir analysieren mit Ihnen in diesem im wahrsten Sinne unterhaltsamen Workshop, wie Sie auf Ihre Verhandlungspartner zugehen und kommunizieren, und geben spezifisches Feedback und Vorschläge für konkrete Formulierungen und Inhalte. Lernen Sie interaktiv verschiedene Kommunikationstechniken, damit Ihre Botschaft so beim Gegenüber ankommt, wie es von Ihnen gewünscht wird. Erleben Sie, wie lösungsfokussierte Fragen einen Unterschied machen und welche Fragen wirken, um bessere Verhandlungsergebnisse zu erzielen. Wir trainieren in diesem Kurs über Verhandlungskommunikation Ihre Kommunikationsfähigkeit mit Themen, insbesondere aus der lösungsfokussierten und non-verbale Kommunikation.

Hauptthemen

- ✦ **Spezifische Kommunikationstechniken in der Verhandlungsführung anwenden**
- ✦ **Verhandlungen führen mit professioneller Fragetechnik**
- ✦ **Lösungsfokussierte und strategische Verhandlungskommunikation**
- ✦ **Killerphrasen und Provokationen schlagfertig kontern**
- ✦ **Unterschiede bei Präsenzverhandlung und Online-Verhandlungen**

Lernziele

Erwerben Sie effektives Know-how aus Techniken und Kniffen aus der Rhetorik und der Kommunikationspsychologie zum erhöhten Gelingen Ihrer Verhandlungen

Sie lernen besser verhandeln durch Fragestellung und gezielt platzierten Botschaften

Sie erhalten konkrete, einfache Tipps zur verbalen und nonverbalen Kommunikation in der Verhandlungsführung

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

Influence & Manipulation

Erlernen Sie Manipulationen in Verhandlungen erfolgreich abzuwehren

Wer beeinflusst wen in Verhandlungen? Wie fällen wir unsere Entscheidungen? Wie erkenne ich Manipulationen und wie schütze ich mich davor? In diesem faszinierenden Workshop werden die Teilnehmenden das Verständnis und die Bewältigung der herausfordernden emotionaler und kommunikativer Dynamiken in Verhandlungen entdecken.

Es wäre schön zu denken, dass Menschen bei einer Verhandlung alle verfügbaren Informationen berücksichtigen, um ihr Denken zu leiten. Aber die Realität sieht sehr oft anders aus. Wir schärfen das Bewusstsein, wie Sie die Verhandlung positiv beeinflussen und wie Sie sich vor Manipulationen schützen können.

Hauptthemen

- ✧ **Influence-Prinzipien und ihre Wirkung**
- ✧ **Manipulationstaktiken erkennen und abwehren**
- ✧ **Wie Emotionen getriggert werden und wie damit umgehen**
- ✧ **Mindset – mit der richtigen Einstellung in die Verhandlung**
- ✧ **Wie die Macht des Unbewussten in Verhandlungen nutzen**

Lernziele

Sie kennen die Prinzipien der Influencetechniken und wissen, wie Sie sich dagegen schützen können.

Sie kennen Ihre Verhandlungsstärken und können diese gezielt einsetzen.

Ihr Bewusstsein ist geschärft für Manipulationen in Verhandlungen und wie Sie diese zu Ihren Gunsten nutzen können.



Methodik

Workshops, Rollenspielen, Teamarbeiten, Kurz-Inputs der Referenten, Coaching-Elemente, Diskussionsrunden etc.

Nehmen Sie mit uns **Kontakt** auf für weitere Informationen unter www.verhandlungsstark.ch

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

Verwaltungsräte - Die Verhandlungsmanager

Strategische Leadership und Management in Verhandlungen

In der Verwaltungsratsstätigkeit spielt Verhandeln eine wichtige Rolle, entweder weil man selbst verhandelt oder die Mitarbeiter des Unternehmens bei Verhandlungen führt.

Diese dynamische Inhouse-Seminar für Verwaltungsräte bezweckt den Verhandlungoutput Ihrer Unternehmung zu steigern, indem es die zentralen Führungsfunktionen von Verwaltungsräten in Bereich Verhandlungen aufzeigt und die Wichtigkeit von Verhandlungskompetenz als wichtige Führungskompetenz Ihres Managements nachweist. So wird ein besonderer Fokus auf das Verhandlungsmanagement Ihres Unternehmens legt und welchen Mehrwert die Implementierung bzw. Optimierung des Verhandlungsmanagements in ihrer Unternehmung bringt.

Hauptthemen

- ✦ **Verwaltungsräte als Verhandlungsleiter und Entscheider**
- ✦ **Die Führung von Verhandlungsteams und die Leitung Team Verhandlungen unter Berücksichtigung der Gruppendynamik.**
- ✦ **Festlegung von Verhandlungsstrategien und Delegation von Verhandlungstaktiken**
- ✦ **Verhandlungsmanagement – massvolle Implementierung und Überwachung**

Lernziele

Sie erlangen vertieftes Knowhow im strategischen Verhandlungsmanagement und Verhandlungskonzepten.

Wie Sie als Verwaltungsrat Ihre Führungskräfte in Verhandlungsprozessen am besten unterstützen.

Sie gewinnen praktisches Know-How im Briefing und Debriefing von Verhandlungen.



Methodik

Theorie-Inputs der Referenten, Simulationstraining, Coaching-Elemente und Diskussionsrunden. Sie profitieren insbesondere mit direkter Rückmeldung sowie intensiveren Betreuung durch zwei Trainer, die beide über Verwaltungsraterfahrung verfügen, während den Übungen und vom unterschiedlichen Erfahrungsschatz wie auch Know-How. Durch die Vertretung beider Geschlechter erhalten sie Einblicke in unterschiedliche Vorgehensweisen und Strategien.

Nehmen Sie mit uns **Kontakt** auf für weitere Informationen unter www.verhandlungsstark.ch

Legal Negotiation – Verhandlungstraining für Unternehmensjuristen

Wie Sie Vergleichsverhandlungen zum Erfolg führen

Unternehmensjuristen verhandeln oft für Ihre Unternehmen die Verträge entweder alleine oder im Team. Dieser interaktive Kurs wird die Verhandlungsfähigkeiten den teilnehmenden Juristen in Unternehmen und Organisationen auf die nächste Stufe heben. Sie befassen sich sowohl mit theoretische Erkenntnisse als auch praktische Verhandlungsstrategien, so dass Sie mit sofortigem Praxistransfer sich noch agiler und flexibler auf den unterschiedlichen Verhandlungsebenen bewegen können.

Hauptthemen

- ✧ **Die Rolle des Juristen im Verhandlungsteam**
- ✧ **Der Jurist als Verhandler – Hauptsache kein Risiko eingehen?**
- ✧ **Vergleichsverhandlungen - Besonderheiten vor und während Gerichtsverfahren**
- ✧ **Redaktion von aussergerichtlichen Vergleichsverhandlungen (Vergleich)**
- ✧ **Wie optimiere ich komplexe Verhandlungen von Verträgen ökonomisch**

Lernziele

Sie erlangen vertieftes Knowhow im strategischen Vergleichsverhandlungsmanagement.

Erweitern Sie mit uns das Repertoire an strategischen Verhandlungsführungstechniken.

Mit dem Training an konkreten Fälle aus Vertragsverhandlungen stärken Sie Ihre Verhandlungsfähigkeiten.



Methodik

Verhandlungstheorie-Input der Referenten, Einzel- und Gruppenarbeiten, Mock-Verhandlungen, Coaching-Elemente, Diskussionsrunden. Sie profitieren insbesondere mit direkter Rückmeldung sowie intensiveren Betreuung durch zwei Trainer, die beide die Chancen und Risiken von Gerichtsverfahren aus verschiedenen Positionen kennen und an verschiedenen Vergleichsverhandlungen mitgewirkt haben.

Nehmen Sie mit uns **Kontakt** auf für weitere Informationen unter www.verhandlungsstark.ch

Frauenpower in Verhandlungen

Unser spezifisches Verhandlungsseminar exklusiv für Kaderfrauen

In unserem gefragten Seminar speziell für Kaderfrauen erhalten die Teilnehmerinnen die Möglichkeit, unter sich konkret an ihrem eigenen Verhandlungsprofil zu arbeiten und mehr Sicherheit für künftige Verhandlungen zu gewinnen. Die Teilnehmerinnen erhalten namentlich effektive und nützliche Tipps zur Gesprächs- und Verhandlungsführung, werden geschult im konkreten Vorgehen (Kommunikationstechniken, Argumentieren) und gehen gestärkt in ihre künftigen Gespräche und Verhandlungen.

Hauptthemen

- ✧ **Diversity und Gender in Verhandlungen: Verhandeln Frauen anders als Männer?**
- ✧ **Kommunikation in der Verhandlung (verbal und non-verbal, mit Fragen führen, Kommunikationstechniken, Argumentieren)**
- ✧ **Eigene Stärken und Schwächen kennen – wie reagieren in schwierigen oder emotionalen Situationen?**
- ✧ **Der eigenen Verhandlungsstil in der Verhandlungsführung gekonnt einsetzen.**

Lernziele

Sie erhalten konkrete, einfache Tipps zur Vorbereitung und Verhandlungsführung, die Sie in Ihrem beruflichen Alltag direkt umsetzen und anwenden können.

Ihre neuen Erkenntnisse können Sie unmittelbar anhand praxisorientierter Übungen zur Verhandlungsführung austesten.

Sie erlangen mehr Souveränität in verschiedenen Verhandlungssituationen und gehen gestärkt in Ihre künftigen Verhandlungen.



Methodik

Einzel- und Gruppenarbeiten, Rollenspiele, kurze Theorie-Inputs, Coaching-Elementen, Diskussionsrunden, Reflexion. Sie profitieren insbesondere mit direkter Rückmeldung sowie intensiveren Betreuung durch zwei Trainer während den Übungen und vom unterschiedlichen Erfahrungsschatz wie auch Know-How. Durch die Vertretung beider Geschlechter erhalten sie Einblicke in unterschiedliche Vorgehensweisen und Strategien.

Nehmen Sie mit uns **Kontakt** auf für weitere Informationen unter www.verhandlungsstark.ch

Im Projektmanagement besser verhandeln

Unser interaktives Verhandlungstraining für Projektmanager

Projektmanager sind mit diversen internen und externen Verhandlungen während eines Projektes konfrontiert. Dieser dynamische Kurs ist der Kunst des agilen Verhandeln von Projektmanager gewidmet, die nicht nur Verträge aushandeln, sondern in sämtlichen Phasen eines Projekts auch mit den Auftraggebern, Führungskräften und dem Projektteam Verhandlungen führen. Ganz nach dem Motto „Kennen ist nicht Können – Können ist nicht verinnerlicht“, erlernen und trainieren Projekt-Manager aktiv und interaktiv die professionelle Kunst des Verhandeln im Projektmanagement.

Hauptthemen

- ✦ **Verhandlungssituationen entlang der Projektphasen erkennen**
- ✦ **Verhandlungen optimal im und mit dem Team vorbereiten**
- ✦ **Projektziele mit Verhandlungsstrategien, -taktiken und -techniken in Projektverhandlungen durchsetzen**
- ✦ **Machtspiele und Widerstand erkennen und aktiv begegnen**

Lernziele

Sie erhalten praktische Verhandlungstools, das Gelernte in zukünftigen Projekten anzuwenden.

Sie lernen Verhandlungsstile zu analysieren und mit Konflikten konstruktiv umzugehen.

Sie erzielen effizientere und bessere Ergebnisse bei herausfordernde Projektverhandlungen.



Methodik

Workshops, Einzel- und Teamarbeiten (auch mit Video-Aufnahmen), Kurz-Inputs der Referenten, Coaching-Elemente, Diskussionsrunden, Erfahrungsaustausch, 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