

Verhandlungen führen – erfolgreich und fair verhandeln

Zielgruppe

Angestellte, die in einem immer komplexeren beruflichen Umfeld interne und externe Verhandlungen zu führen haben (Projekte, Auftraggeber- und Auftragnehmer-Verhandlungen). Im vorliegenden Kurs geht es um individuelle Verhandlungen im beruflichen Alltag.

Kursziel

Verhandlungen gehören immer mehr zum beruflichen Alltag. Mit der Projektorientierung in vielen Unternehmen und der hohen Mobilität und Flexibilität der Kunden steigt der Bedarf an kommunikativem Flair. Verhandlungen sind immer mehr Teil eines ständigen Prozesses des Dialogs mit vielen unterschiedlichen Anspruchsgruppen. Dabei geht es darum, die Sache, die Interessen des Partners und die eigenen Interessen ins Lot zu bringen.

Sie lernen, Verhandlungen strukturiert und erfolgreich zu führen. Sie sind in der Lage, die Argumente und Werte des Partners zu respektieren und in Ihre eigene Argumentation zu integrieren. Es gelingt Ihnen, eine Atmosphäre des Dialogs zu schaffen. Sie bleiben hart in der Sache, aber fair im Ton.

Inhalt

- Struktur einer Verhandlung
- Argumentationsmuster
- Erarbeiten von Verhandlungs-Optionen
- Variation des eigenen Verhandlungs-Stils
- Psychologische Aspekte von Verhandlungen
- Einsatz persönlicher Kommunikations-Techniken in Verhandlungen

Referent

Ruedi Nützi, Direktor und Professor Fachhochschule Nordwestschweiz

Datum, Kurszeiten und Ort

Frei wählbar

Tagespauschale (exkl. Raumkosten/Verpflegung) / max. 18 Personen

2'800 CHF