

## **Verhandlungen führen – erfolgreich und fair verhandeln**

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

Im Kurs lernen Sie, 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.

### **Zielgruppe**

Personen, welche in ihrem Alltag Verhandlungen führen und Lösungen erarbeiten müssen, insbesondere Erwerbstätige, die in einem immer komplexeren beruflichen Umfeld interne und externe Verhandlungen führen (Projekte, Auftraggeber- und Auftragnehmer-Verhandlungen).

### **Referent**

Ruedi Nützi, Direktor und Professor Fachhochschule Nordwestschweiz

### **Datum, Kurszeiten und Ort**

Frei wählbar; Tageskurs

### **Preis**

Auf Anfrage