



intermedio
Connecting cultures, managing transitions



**Erreichen Sie
Win-Win-
Situations**

Professionell verhandeln

→ Ein Seminar für Führungskräfte und Mitarbeitende,
die Verhandlungen führen.

www.intermedio.ch



Mit einer ausgeklügelten Strategie das Beste aus Ihren Verhandlungen herausholen!

Eine professionelle Gesprächsführung ist der Schlüssel zum Verhandlungserfolg. Es geht um die Ergebnisse, die Sie erzielen wollen, und die Art, wie Sie Ihren Standpunkt vertreten. Dennoch fällt es vielen Menschen schwer, ihre Erwartungen klar zu formulieren, ohne dabei unsachlich zu werden. So entsteht Enttäuschung statt Zufriedenheit. Im Seminar werden Sie Ihren eigenen Argumentations- und Verhandlungsstil reflektieren und professionelle Verhandlungstechniken trainieren. Ein spezielles Augenmerk legen wir auf schwierige Gesprächssituationen.

Ihr Nutzen

- Sie können sich methodisch sowie mental optimal auf Ihre Verhandlungen vorbereiten
- Sie reflektieren Ihren eigenen Kommunikationsstil und steigern Ihre Verhandlungskompetenz
- Sie können neue Situationen schnell erfassen und effektiv darauf reagieren
- Sie können Methoden des Interessensausgleichs in schwierigen Situationen erfolgreich anwenden

Schwerpunkte

- Analyse des eigenen Verhaltens in Verhandlungssituationen
- Vorbereitungsphase strukturieren, als erster Schritt zum Verhandlungserfolg
- Schlüsselphasen einer Verhandlung erkennen und adäquat reagieren
- Die vier Prinzipien der Harvard-Methode und ihre Anwendung; mit mehreren Perspektiven operieren und Lösungsoptionen ausarbeiten
- Strategien für komplexe Verhandlungen entwickeln und erfolgreich anwenden

Schlüsselfragen

Welches sind die Erfolgsfaktoren einer Verhandlung?

Der Erfolg einer Verhandlung hängt stark von den Persönlichkeiten und der Einstellung der Verhandlungsparteien ab.

Wer sich zum Sklave einer einzigen, starren Perspektive macht, verbaut sich die Möglichkeit, Chancen zu erkennen. In diesem Sinne heisst verhandeln, zuhören, offen für mehrere Perspektiven sein, das Potenzial erkennen und die bestmögliche Lösung für alle Parteien ausarbeiten.

Wie erreiche ich Verhandlungskompetenz?

Die Entwicklung von Verhandlungskompetenz erfolgt schrittweise. Nebst der Fachkompetenz des jeweiligen Verhandlungsgegenstandes geht es um Persönlichkeits-,

Sozial- und Führungskompetenz. Die Ausprägung der einzelnen Kompetenzen ist für den Verhandlungserfolg massgeblich förderlich oder hinderlich. Geistige Agilität und Achtsamkeit sind die besten Erfolgsgaranten.

Was gehört zur Vorbereitung eines Verhandlungsgespräches?

Der Erfolg einer Verhandlung lässt sich u.a. an den Verhandlungszielen messen. Deshalb gilt es, im Vorfeld Klarheit über die zu erreichenden Ziele zu erlangen. Eine genaue Analyse des Verhandlungspartners und der verschiedenen Einflussfaktoren der Verhandlung gehören ebenfalls dazu. Nicht zu unterschätzen ist die persönliche Haltung, d.h. die mentale Vorbereitung auf die Verhandlung.

Das Win-Win Prinzip

1. Mensch

Trennung von Sache und Beziehung

2. Interessen

Nicht Positionen, sondern Interessen sind im Mittelpunkt

3. Kriterien

Verwenden neutraler Beurteilungskriterien

4. Optionen

Vor der Entscheidung Wahlmöglichkeiten entwickeln

Seminarablauf

Kurze Theoriesequenzen verknüpft mit Rollenspielen, Video-Übungen anhand praktischer Fallbeispiele, Diskussion und Feedbackrunden im Plenum und in Gruppen.

Seminarübersicht

Gruppe

max. 12 Pers.

Ihre Investition

CHF 940.–*

Dauer

2 Tage**

Termin/Ort

siehe www.intermedio.ch/trainings
oder nach Vereinbarung

Buchen Sie dieses
Seminar firmenintern
und massgeschneidert!
info@intermedio.ch

* Preis pro Person zuzüglich MwSt.

** Für eine optimale Wirkung empfehlen wir ein 2-Tagesseminar. Auf Wunsch können wir unter Anpassung von Zielen und Inhalten eine Light-Version durchführen.

Über die Dozentin

Franziska Knechtenhofer

Coach und Trainerin

Seit über 20 Jahren ist Franziska Knechtenhofer als Trainerin und systemische Beraterin für Führung und Kommunikation unterwegs. Sie schlägt Brücken zwischen Theorie und Unternehmenspraxis. Ihr Mitwirken als Beraterin in zahlreichen Projekten bei Grossfirmen wird auch deshalb sehr geschätzt. Sie ist Dozentin für Verhandlungstechnik und Kommunikation u.a. beim eidgenössischen Personalamt. Franziska ist eine überzeugte Anwenderin der Gewaltfreien Kommunikation nach Marshall Rosenberg, besitzt einen Master in Systemic Consultancy und hat ihr Diplom zum Contextual Coach bei Prof. Dr. Warschawski aus Baltimore, USA erworben.

*„Ich möchte mich persönlich bei dir für den tollen Kurs bedanken. Ich nehme davon viele Punkte mit in meinen Alltag!“
(S. Fryand, eidg. Steuerverwaltung)*



Franziska Knechtenhofer sagt:

„Verhandlungskompetenz heisst Brücken bauen, um eine nachhaltige Win-Win-Situation zu schaffen.“

Kontakt

Intermedio
Zollikerstrasse 20
CH-8008 Zürich

+ 41 (0)43 499 99 40
info@intermedio.ch
www.intermedio.ch

„Das Wesentliche ist für die Augen unsichtbar!“

– Antoine de Saint-Exupéry



intermedio
Connecting cultures, managing transitions