ZfU
International Business Excellence

Professionell verhandeln nach dem Harvard-Konzept®

Mit den von Harvard lizenzierten Experten

Weiterbildung Kommunikation

Professionell verhandeln nach dem Harvard-Konzept®

Mit den von Harvard lizenzierten Experten

Wir führen täglich unzählige Verhandlungen, bewusst oder unbewusst, privat wie geschäftlich, um Nebensächlichkeiten oder um grundlegende Entscheidungen von enormer Tragweite.

Sie gewinnen mehr, wenn beide Seiten gewinnen!

Professionell verhandeln heisst dabei mehr als das blosse Erreichen von guten Verhandlungsresultaten. Es gilt, möglichst viele der eigenen Interessen zu wahren bei gleichzeitiger Berücksichtigung der Interessenlage der anderen Partei. Sie haben erst dann gut verhandelt, wenn Ihr Geschäftspartner auch in Zukunft wieder mit Ihnen verhandeln will und Sie unabhängig von den inhaltlichen Resultaten Ihre Beziehung zu Ihrem Verhandlungspartner nachhaltig gefestigt haben. Gefragt sind effiziente Strategien, die aus den Vernetzungen, Beziehungsgeflechten und Interessengegensätzen die Synergien aller Partner fördern.

Egger, Philips & Partner AG ist seit 1985 führender Anbieter für Verhandlungstraining, Coaching und Mediation. Als einziger lizenzierter Partner der Harvard Universität in Europa hat das Unternehmen mehr als 40 000 Führungskräfte nach dem Harvard-Konzept® weltweit beraten und trainiert.

Referenten

Jochen Luksch

Geschäftsführender Partner und Präsident des Verwaltungsrates bei Egger, Philips & Partner, seit 2009 Verhandlungsberater und -trainer. Intensive Verhandlungserfahrung als Rechtsanwalt und als Geschäftsführer verschiedener Unternehmen sowie im Bereich des professionellen Sportmanagements. Lehrtätigkeiten für Verhandlungsführung an verschiedenen Universitäten in der Schweiz und Lehrbeauftragter an der Frankfurt School of Finance & Management.

Themenschwerpunkte

- Verhandlungskompetenz: Auch in schwierigen Zeiten erfolgreich bleiben – Wie Sie Ihre Stärken zum Tragen bringen und Ihr Mindset auf Win-win-Resultate ausrichten
- Strategie und Taktik: Hart in der Sache, sanft im Umgang mit den Menschen – Wie Sie Ihren Verhandlungsstil optimieren und Ihre Kompetenz-Toolbox zielsicher ausbauen
- Verhandlungsprozess: Konstruktiv einwirken und Vorteile für beide Seiten generieren – Wie Sie Kräfteverhältnisse ausgleichen und festgefahrene Situationen überwinden
- Verhandlungserfolg: Wechselseitiger Respekt dank Professionalität – Wie Sie dank Offenheit und Klarheit nachhaltigen Nutzen für alle Beteiligten schaffen

Nutzen

- Sie lernen das Harvard-Konzept als einfaches und universell anwendbares Verhandlungsinstrument kennen und erzielen selbst in schwierigsten Situationen sicher und flexibel langfristige Win-win-Resultate.
- Sie überprüfen Ihren eigenen Verhandlungsstil live und mit persönlichem Coaching und erfahren, worauf es in zielführenden Verhandlungen wirklich ankommt.
- Sie trainieren konkrete Verhandlungssituationen und erhöhen Ihre mentale, soziale und kommunikative Kompetenz für anspruchsvolle Verhandlungen.
- Sie erfahren, wie sich Ihre Interessen wie auch diejenigen Ihres Verhandlungspartners auf einen Nenner bringen lassen.

Arbeitsmethodik

Lehrgespräche, Präsentationen und Diskussionen finden im Wechsel mit Übungen und Rollenspielen in strukturierten Fallstudien (mit Videoaufzeichnungen und -analysen) statt. Auf Wunsch Analysen und Rollenspiele basierend auf realen Verhandlungssituationen aus der Teilnehmerpraxis. Das Üben und Trainieren mit aktivem Einbezug aller Teilnehmenden hat hohe Priorität.

Sie erhalten als Seminarunterlage das Buch «Verhandeln nach dem Harvard-Konzept».

Zielgruppe

Verwaltungs- und Aufsichtsrats-Mitglieder, Geschäftsleitungsmitglieder, Führungskräfte aller Branchen, deren Verhandlungsgeschick den Unternehmenserfolg massgeblich beeinflusst.

Link

↗ zfu.ch/go/pv

Informationen und Anmeldung

ZfU
International Business Excellence

Professionell verhandeln nach dem Harvard-Konzept®

Preis

CHF **3180.00**

Inbegriffen sind: Seminarunterlagen online, Mittagessen, Kaffeepausen und Testat.
Die Übernachtung ist nicht inbegriffen.

Wichtig: Das Seminar findet in kleiner Runde statt. Die Teilnehmerzahl ist limitiert.

Termine und Orte

Dauer: 2 Tage

18.06.–19.06.2024 In Rüschlikon Hotel Belvoir

03.09.–04.09.2024
In Rüschlikon Hotel Belvoir

13.11.–14.11.2024
In Rüschlikon Hotel Belvoir

Tag 1: 8.30–18.00 Uhr
Tag 2: 8.30–17.00 Uhr

Attraktive Rabatte

Bei gleichzeitiger Anmeldung gelten folgende Rabatte:
Ab 2 Buchungen 10 %
Ab 4 Buchungen 15 %

Beratung und Kontakt

+41 44 722 85 85
info@zfu.ch

Firmeninterne Weiterbildung

Dieses Seminar ist auch als Inhouse-Veranstaltung buchbar. Wir begleiten Sie!

EGGER PHILIPS
Experts in negotiation – licensed by Harvard.

Melden Sie sich jetzt an!

zfu.ch/go/pv

PV 11/23

ZfU – Zentrum für Unternehmungsführung AG
Hermetschloostrasse 77 – CH-8048 Zürich – Telefon +41 44 722 85 85 – info@zfu.ch – zfu.ch