

# Erfolgreich verhandeln!

## Das Pythagoras-Prinzip: Die 7 Level zum Verhandlungserfolg

### Inhalte und Lernziele

- **Das Pythagoras-Konzept: Die innere Logik des Verhandlungserfolges**  
Die 7 Ebenen des Pythagoras-Prinzips als Zugangsschlüssel zu Verhandlungspartnern nutzen
- **Gefühl und Verstand: Die Symbiose der Verhandlungskompetenzen**  
Persönlicher Verhandlungsstil analysieren, neue Potenziale erkennen und einsetzen
- **Strategie und Taktik: Schwierige Verhandlungs-Situationen souverän meistern**  
Tragfähige Lösungs-Varianten erkennen und eine Win-Win-Situation erarbeiten
- **Beziehungs-Pflege: Vertrauen für langfristige Partnerschaft nutzen**  
Das Verhandlungs-Ergebnis als Grundstein für eine nachhaltige Zusammenarbeit

### Die Themen der Veranstaltung

- Verhandlungsstrategien und Verhandlungsziele: Voraussetzungen für eine erfolgreiche Verhandlung schaffen
- Wie Sie die Personen auf der anderen Seite gewinnen
- Wie Sie das Festfahren in Polarisierungen vermeiden
- Wie Sie als Partner mit unerwarteten Lösungen überzeugen
- Wie Sie tragfähige Ergebnisse erarbeiten, präsentieren und fixieren
- Wie Sie fast gescheiterte Verhandlungen retten
- Gewonnenes Vertrauen für langfristige Beziehungen nutzen

### Ihr Nutzen

- Sie erfahren, worauf es beim Verhandeln ankommt, lernen die Erfolgs-Methode des Pythagoras-Konzeptes kennen und optimieren Ihre persönlichen Verhandlungstechniken.
- Sie verstehen Ihre Verhandlungspartner besser, indem Sie deren wahren Interessen und Ziele erkennen.
- Sie erarbeiten konstruktive und tragfähige Lösungen – gerade auch bei kontären Streitfragen.
- Sie erkennen, dass mehrere Wege zum Ziel führen und wie Sie diese Optionen für sich nutzen können.

### Trainer / ZfU Faculty



#### Dr. phil. Winfried Prost

ZfU Core Faculty; arbeitet tiefenpsychologisch als Persönlichkeitscoach, ist Dozent für Rhetorik und Dialektik sowie in den Bereichen Selbst- und Menschenführung tätig. Er studierte Philosophie, Theologie und Pädagogik an der Hochschule des

Jesuitenordens St. Georgen in Frankfurt und an der Universität in Bonn.

Dr. Winfried Prost lehrt rhetorische und dialektische Kommunikation und berät und coacht Führungskräfte in schwierigen Verhandlungs-Situationen.

### Arbeitsmethodik

Nach einer Vorstellung des Verhandlungskonzepts durch den Seminarleiter haben die Teilnehmer mehrfach Gelegenheit, die eigene Verhandlungspraxis zu reflektieren und neu zu konzipieren, sowie die Wirkung ihres persönlichen Verhaltens anhand exemplarischer Übungen mit Video analysiert zu bekommen.

### Varianten: 1 Tag kompakt 2 Tage intensiv

#### Investition pro Tag

Honorarstufe: 1 / Teilnehmer: max. 15

#### Optionen/Hinweis

Massschneidung des Konzepts und der Seminar-dauer nach Ihren Wünschen sind möglich, können aber zusätzliche Vorbereitungskosten der Referenten bewirken.

#### Honorar-Stufen pro Tag

Stufe 1 = bis CHF 5000

Stufe 2 = bis CHF 7000

Stufe 3 = bis CHF 9000

Stufe 4 = bis CHF 11000

Stufe 5 = ab CHF 11000

#### Kontakt ZfU Inhouse Team

Ruth Boss, ruth.boss@zfu.ch, Tel. +41 44 722 85 54

Nicole Hug, nicole.hug@zfu.ch, Tel. +41 44 722 85 53

Marion Jost, marion.jost@zfu.ch, Tel. +41 44 722 85 64