

Termine neu auch
in Deutschland

International Business School



LERNEN ALS WEG

ZfU Leadership Academy

05. – 07. September 2012

24. – 26. Oktober 2012

12. – 14. November 2012 (D)

28. – 30. November 2012

16. – 18. Januar 2013

20. – 22. März 2013

Professionell verhandeln nach dem *HARVARD-Konzept*[®]

Reflektieren und optimieren Sie Ihre Verhandlungskompetenz

- **Verhandlungsvorbereitung: Strukturiertes Vorgehen und Transparenz**
Wie Sie Verhandlungen einfach gestalten damit sich Kreativität und Spontaneität entfalten
- **Verhandlungsstrategie: 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 nachhaltig Win-Win-Resultate für alle Beteiligten schaffen

Exklusiv: Intensiv-Workshop mit den Harvard-lizenzierten Experten



Egger, Philips + Partner AG
Negotiation Process Consultants

www.zfu.ch

Unternehmerischer Erfolg durch Verhandlungskompetenz

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

Professionell verhandeln heisst dabei mehr als das bloss Erreichen von guten Verhandlungsergebnissen. Es gilt, möglichst viele der eigenen Interessen zu wahren bei gleichzeitiger Berücksichtigung der Interessenslage 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. Sprich: Sie gewinnen mehr, wenn beide Seiten gewinnen!

Gefragt sind effiziente Strategien, die aus den Vernetzungen, Beziehungsgeflechten und Interessengegensätzen die Synergien aller Partner fördern.

Dieser Intensiv-Workshop beruht auf dem weltweit bekannten und erfolgreich praktizierten **HARVARD-KONZEPT®**, mit dem Sie das Ideal «Gewinner auf beiden Seiten» verwirklichen, und den klassischen Gegensatz zwischen Erfolgsstreben und Menschlichkeit überwinden.

Teilnehmer

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

Die Teilnehmerzahl ist begrenzt, um einen optimalen Lerneffekt für Ihre Praxis zu gewährleisten.

Arbeitszeiten

1. Tag: am Abend von 18.30 – 20.30 Uhr, anschliessend gemeinsames Abendessen
2. Tag: 8.30 – ca. 19.00 Uhr
3. Tag: 8.30 – 16.30 Uhr

Ihr Nutzen – warum Sie teilnehmen sollten:

- Sie lernen das Harvard-Konzept als einfaches und universell anwendbares Verhandlungs-Instrument 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 als auch diejenigen Ihres Verhandlungspartners auf einen Nenner bringen lassen.

Trainer / ZFU Core-Faculty

Michael Bullinger



Bei Swissair und Swiss 12-jährige Tätigkeit als Linienpilot, Ausbilder im Cockpit und Simulator. Als Mitglied des Chefpilotentteams hat er vielfältige Führungs- und Verhandlungserfahrung gesammelt. Seit mehreren Jahren mit grossem Erfolg als Verhandlungstrainer und -berater, Mediationstrainer und Mediator für

Unternehmen verschiedenster Branchen im In- und Ausland im Einsatz. Michael Bullinger ist Geschäftsführer von EGGGER, PHILIPS + PARTNER AG.

Jochen Luksch



Zulassung als Rechtsanwalt (1995 – 2010), spezialisiert auf Medien- und Verlagsbranche. Erfahrung als Mitglied der Geschäftsleitung verschiedener Fachverlage und als Geschäftsführer im Bereich des professionellen Sportmanagements. Intensive Verhandlungserfahrung im internationalen Sportmanagement, Bereich Sponsoring und Rechteverwertung. Jochen Luksch ist Geschäftsführer von EGGGER, PHILIPS + PARTNER AG.

ZFU bietet diesen Intensiv-Workshop seit 1995 in Kooperation mit EGGGER, PHILIPS + PARTNER AG an. Dem einzigen Unternehmen im deutschsprachigen Raum, das seit 1985 durch das Harvard Negotiation Project der weltbekannten Harvard-Universität verbunden und dadurch offiziell autorisiert und lizenziert ist, das Konzept der Harvard Verhandlungsstrategie in Europa zu trainieren. EGGGER, PHILIPS + PARTNER AG ist verantwortlich für die Anpassung des Modells an die europäische Verhandlungskultur sowie deren Zusammenführung mit weiteren verhandlungsrelevanten Faktoren zu einem bewährten und praxistauglichen Verhandlungsmodell.

Workshop-Inhalte

Persönlichkeit:

Anforderungen an professionelle Verhandler

■ Innere Einstellung: Wie Sie Ihr Mindset auf die erfolgreiche Verhandlung ausrichten ■ Wie Sie Ihre Stärken im Verhandlungsprozess aktiv zum Tragen bringen ■ Wie Sie mit Stress und Emotionen richtig umgehen

Vorbereitung:

Strukturiertes Vorgehen und Transparenz

■ Wie Sie sich in kurzer Zeit optimal vorbereiten ■ Vertrauensgrundlage: Wie Sie Transparenz im Vorgehen schaffen ■ Konstruktiv: Wie Sie ein entspanntes Verhandlungsklima gestalten ■ Wie Sie Verhandlungen einfach strukturieren damit sich Kreativität und Spontaneität entfalten

Strategie und Taktik:

Hart in der Sache, sanft im Umgang mit dem Menschen

■ Konfliktvermeidung: Wie Sie Menschen und Probleme trennen und sich auf Interessen statt Positionen konzentrieren ■ Wie Sie langfristige und für beide Seiten gewinnbringende Beziehungen aufbauen ■ Wie Sie Synergien aus Interessenskonflikten erkennen und nutzen ■ Interessenwahrung: Welche Lösungs-Alternativen Sie wann und wie zum Einsatz bringen

Der Verhandlungsprozess:

Lösungen entwickeln mit Vorteilen für beide Seiten

■ Aktives Zuhören: Wie Sie echte Interessen Ihres Gegenübers erkennen ■ Gegenposition beziehen: Wie Sie Alternativen aus der Sicht Ihres Verhandlungspartners aufspüren ■ Vom „faulen Kompromiss“ zum Win-Win: Wie Sie gemeinsam Mehrwert schaffen ■ Gemeinsamer Nenner: Wie Sie das Ergebnis auf zentrale Kriterien abstimmen

Festgefahrene Situationen:

Souveränes Überwinden von Schwierigkeiten

■ Spannungsfelder: Wie Sie unausgewogene Kräfteverhältnisse ins Gleichgewicht bringen ■ Der Sackgasse entkommen: So finden Sie den Weg aus blockierten Situationen ■ Wie Sie schwierige Verhandlungspartner für Win-Win-Lösungen begeistern

Verhandlungen in Gruppen:

Mehr-Parteien-Gespräche erfolgreich führen

■ Gruppendynamik: Worauf Sie bei der Teilnahme mehrerer Personen achten müssen ■ Wie Sie Mehr-Parteien-Verhandlungen erfolgreich führen ■ Interdisziplinär und interhierarchisch: So beziehen Sie Führungskräfte aus verschiedenen Bereichen mit ein

Partnerschaftliche Geschäftsbeziehung:

Integration und Aktionsplanung

■ Gemeinsam wachsen: Wie Sie langfristige Geschäftsbeziehungen in verändertem Umfeld sichern ■ Implementation: Wie Sie Verhandlungsergebnisse partnerschaftlich umsetzen ■ Gemeinsamer Erfolg verbindet: Wie Sie nach Abschluss der gewinnbringenden Verhandlung die nächste Win-Win-Situation sicherstellen

Arbeitsmethode

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.

« **Super Seminar! Praxisorientiert, fundiert und zielgerichtet.**

Hervorragende Referenten, welche kundennah und reich an Erfahrung sind. »

Preise

ZfU-Mitglieder* CHF 3320.–/EUR 2770.–

Standardpreis CHF 3580.–/EUR 2990.–

*Dieser Preis gilt für Mitglieder der ZfU-Academy sowie für Mitarbeiter von Firmen des ZfU-Fördervereins. Information unter: www.zfu.ch/mitglieder

Im Seminarpreis inbegriffen sind 1 Abendessen, 2 Mittagessen, Pausenerfrischungen, mehrere Checklisten sowie eine ausführliche Semindokumentation und das Buch «Das Harvard-Konzept».

Besuchen mehrere Personen des gleichen Unternehmens denselben Seminartermin, erhält jeder weitere Teilnehmer 15% Ermässigung (Preis- und Wechselkursänderungen vorbehalten).

Annullationsbedingungen: 45 Tage vor Termin 50%; 30 Tage vor Termin 100% (www.zfu.ch/agb). Änderungen von Preis, Umrechnungskurs und Seminarinhalten vorbehalten.

Weiterbildungs-Credits: An dieser Veranstaltung werden bis zu 150 Weiterbildungs-Credits angerechnet. (1 Credit = 1 CHF) Ihren Weiterbildungscredit-Saldo finden Sie auf www.myzfu.ch!

Veranstaltungsort Schweiz

Seedamm Plaza ****

CH-8808 Pfäffikon am Zürichsee

Tel. +41 55 417 17 17

www.seedamm-plaza.ch

Transfer: PW: 25min. ab Zürich / ÖV: 60min. ab Zürich Airport

Einzelzimmerpreise: ab CHF 204.–/ EUR 170.–

Veranstaltungsort Deutschland

Mercure Hotel & Residenz Frankfurt Messe

Voltastrasse 29

D-60486 Frankfurt

Tel. +49 (0)69 79261712

www.mercure.com

Transfer: PW: 10 min. ab Frankfurt / ÖV: 20 min. ab Flughafen Frankfurt

Einzelzimmerpreise: ab CHF 191.–/ EUR 159.–

Gerne reservieren wir für Sie ein Zimmer zu unseren speziellen Vorzugs-Konditionen.

Beratung / Kontakt

Evelyn Brun

Program Manager Leadership Academy

Tel: +41 44 722 85 33

E-Mail: evelyn.brun@zfu.ch

Anmeldung Professionell verhandeln nach dem HARVARD-Konzept®

Fax: Talon ausfüllen oder **Visitenkarte** anheften & faxen an **+41 44 722 85 86**

Telefon: Customer Care Center **+41 44 722 85 01**

Internet: <http://www.zfu.ch/weiterbildung/seminare/pvt.htm>

| | | |
|-------------------------------|-------------------------------|---|
| <input type="checkbox"/> Herr | <input type="checkbox"/> Frau | Name/Vorname |
| Firma | | |
| Telefon/Mobile/Fax | | |
| E-Mail | | |
| Funktion/Abteilung | | |
| Strasse/Postfach | | <input type="checkbox"/> Firmenadresse <input type="checkbox"/> Privatadresse |
| Land/PLZ/Ort | | |

Ich nehme an **folgendem Termin** teil:

Datum: _____

Ja, ich möchte ein **Hotelzimmer reservieren:**

Einzelzimmer Doppelzimmer von _____ bis _____