ZfU
Zentrum für Unternehmungsführung AG



Professionell verhandeln: Harvard Negotiation x Tit-for-Tat x Psychology

Kompetenzen, Strategien und Souveränität für optimale Ergebnisse

Weiterbildung Kommunikation und Verhandlung

Professionell verhandeln:
Harvard Negotiation x Tit-for-Tat x Psychology

Kompetenzen, Strategien und Souveränität für optimale Ergebnisse

Professionelles Verhandeln ist eine grosse Herausforderung, sei es mit Geschäftspartnern oder Mitarbeitenden, im beruflichen oder privaten Kontext. Ob bewusst oder unbewusst: Wir verhandeln täglich! Manchmal sind wir dabei erfolgreich, manchmal nicht. Was zeichnet gute Verhandlungen aus? Wie erlange ich diese Kompetenz? Wie wird man ein professioneller Verhandler?

In diesem intensiven Verhandlungstraining erwerben Sie die entsprechenden Kompetenzen. Sie lernen nicht nur die notwendigen Werkzeuge und Techniken kennen, sondern integrieren diese auch in Ihren persönlichen Verhandlungsstil und erweitern ihn signifikant. Wahre Verhandlungskompetenz zeigt sich darin, nicht «nur» zu gewinnen, sondern wann immer möglich Win-win-Situationen zu schaffen, bei denen beide Seiten profitieren und so die Grundlage für zukünftige Kooperationen gelegt wird.

Ein weiterer Schwerpunkt dieses Seminars liegt auch im Trainieren von herausfordernden Verhandlungssituationen. Durch praxisorientierte Übungen, Reflexionen in der Gruppe und zielführenden Input lernen Sie, auch in «nicht kooperativen» Situationen souverän, schlagfertig und erfolgreich zu verhandeln.

Referent



David D. Kaspar

Er ist seit über 15 Jahren als erfolgreicher Executive Coach, Führungskräfte-Trainer und Dozent im gesamten deutschsprachigen Raum tätig. In seiner früheren juristischen Laufbahn in einer auf Immaterialgüter- und Urheberrecht spezialisierten Anwaltskanzlei war er als beauftragter Verhandlungsführer für verschiedene Interessenverbände tätig. Als Jurist (MLaw, Universität Bern), Master of Mediation (MM, Universität Hagen) und akkreditiertes Mitglied der Schweizerischen Kammer für Wirtschaftsmediation (SKWM) moderiert und mediiert er heute komplexe Verhandlungssituationen zwischen unterschiedlichen Interessengruppen.

Themenschwerpunkte

- Harvard-Konzept & Tit-for-Tat: Kombination von bewährten Verhandlungsstrategien zur Erreichung optimaler Ergebnisse in komplexen Verhandlungssituationen
- Verhandlungen vorbereiten und aktiv gestalten: Systematische Vorbereitung und Durchführung von Verhandlungen mit Fokus auf Sachlichkeit und Fairness
- Interessen verstehen und Optionen entwickeln: Identifikation und Abgleich von Interessen beider Verhandlungspartner zur Entwicklung tragfähiger Lösungen
- Psychologie, Profil und Profiling: Anwendung psychologischer und strategischer Methoden zur gezielten Gestaltung von Verhandlungen
- Umgang mit herausfordernden Situationen: Entwicklung von Techniken und Strategien für souveränes Handeln unter Druck und in schwierigen Verhandlungssituationen

Nutzen

- Sie lernen, das Harvard-Konzept kombiniert mit Tit-for-Tat praktisch anzuwenden, um in komplexen Situationen optimale Ergebnisse zu erzielen.
- Sie entwickeln Ihre Fähigkeit, Verhandlungen systematisch vorzubereiten, zielgerichtet zu führen und dabei hart in der Sache, aber fair im Umgang zu bleiben.
- Sie lernen, wie Sie Ihre eigenen Interessen mit den Interessen Ihres Verhandlungspartners auf einen Nenner bringen können und gemeinsam tragfähige Optionen entwickeln.
- Sie lernen durch gezieltes Arbeiten am eigenen Profil und dem Profiling Ihrer Verhandlungspartner, Verhandlungen psychologisch-strategisch zu gestalten.
- Sie lernen Techniken und Strategien kennen, wie Sie unter Druck und im Umgang mit unfairen oder marktmächtigen Partnern souverän und sicher agieren können.

Arbeitsmethodik

Lehrgespräche, Präsentationen und Diskussionen finden im Wechsel mit Übungen, Rollenspielen und Fallstudien statt. Am zweiten Seminartag wird intensiv am eigenen Stärken-Schwächen-Profil und an den Verhandlungssituationen aus der Praxis der Teilnehmenden gearbeitet. Das Üben und Trainieren mit aktivem Einbezug aller Teilnehmenden hat hohe Priorität.

Zielgruppe

Mitglieder von Geschäftsleitungen, Verwaltungs- und Aufsichtsräten, Executives sowie Führungskräfte aus allen Branchen, deren Verhandlungsgeschick entscheidend zur Sicherung und Steigerung des Unternehmenserfolgs beiträgt.

Link

↗ zfu.ch/go/pvh

Informationen und Anmeldung

ZfU
Zentrum für Unternehmungsführung AG

Professionell verhandeln: Harvard Negotiation x Tit-for-Tat x Psychology

Preis

CHF **2980.00**

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

06.04. – 07.04.2027
In Horgen
Landgut Bocken

23.11. – 24.11.2027
In Horgen
Landgut Bocken

Tag 1: 9.00–17.00 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!

Melden Sie sich jetzt an!
zfu.ch/go/pvh

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

PVH 11/26