

Professionell verhandeln nach dem Harvard-Konzept®

Mit den von Harvard lizenzierten Experten

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 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. 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 Verhandlungstrainings, 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



Urs Kohler

Partner von Egger, Philips & Partner. Unternehmensberater, dipl. Betriebsökonom HWV und international tätiger Verhandlungsberater, Coach sowie Mediator. Urs Kohler lehrt zum Thema Verhandeln an verschiedenen Universitäten und Fachhochschulen in der Schweiz. Zusätzlich arbeitet er in mediationsfähigen Konfliktkonnstellationen als Mediator.

Jochen Luksch

Geschäftsführender Partner 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, 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 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 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.

Zielgruppe

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.

Link

➤ zfu.ch/go/pv

Professionell verhandeln nach dem Harvard-Konzept®

Preis

CHF 3180.00

Inbegriffen sind:

Seminarunterlagen, 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

10.02.-11.02.2022

In Rüschlikon
Hotel Belvoir

05.05.-06.05.2022

In Rüschlikon
Hotel Belvoir

29.09.-30.09.2022

In Rüschlikon
Hotel Belvoir

17.11.-18.11.2022

In Rüschlikon
Hotel Belvoir

Tag 1: 08.30-18.00 Uhr

Tag 2: 08.30-17.00 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/pv