

EXKLUSIV
beim ZfU

Professionell verhandeln nach dem Harvard-Konzept®

Mit den von Harvard lizenzierten Experten

Verhandeln nach dem Harvard-Konzept®

Der Klassiker unter den Verhandlungs-Konzepten – tausendfach bewährt und erfolgreich umgesetzt

An diesem Seminar lernen Sie die Kernelemente des Verhandlungskonzepts nach Harvard® kennen und umsetzen.

Vorbereitung: Vollständig, effektiv und strukturiert

Sorgfältiges Definieren der eigenen Interessen und Ergründen der Motive des Gegenübers

Strategie: Hart in der Sache – weich zur Person

Kompetentes Verhandeln erfordert beides – Respekt und Härte

Prozess: Schwierige Verhandlungen konstruktiv steuern

Sackgassen vermeiden und tragfähige Lösungsoptionen erarbeiten

Herausforderung: Drohungen & unfaire Tricks meistern

Der Umgang mit Emotionen und wie Sie Verhandlungen bewusst auf die Sachebene lenken

Verhandlungsziel:

Nachhaltige Win-Win-Resultate schaffen



Jochen Luksch
Geschäftsführer der 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.



Urs Kohler
Associate Consultant bei Egger, Philips & Partner seit 1992. Verhandlungserfahrungen in der Industrie, u.a. fünf Jahre internationale Projektleitungstätigkeit und Leitung eines Profit-Centers im Bereich Aus- und Weiterbildung. Urs Kohler lehrt zum Thema Verhandeln an verschiedenen Universitäten und Fachhochschulen in der Schweiz. Zusätzlich arbeitet er in mediationsfähigen Konfliktkonstellationen als Mediator.

Am Seminar wird einer der oben genannten Trainer vor Ort sein.

**Buchen Sie dieses Seminar
massgeschneidert und firmenintern!**

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 30'000 Führungskräfte nach dem Harvard-Konzept® weltweit beraten und trainiert.

Seminarinhalt

Persönlichkeit: Anforderungen an professionelle Verhandler

- Stärken im Verhandlungsprozess aktiv zum Tragen bringen • Mit Stress und Emotionen richtig umgehen

Vorbereitung:

Vollständig, effektiv und strukturiert

- In kurzer Zeit optimal vorbereiten • Ein entspanntes Verhandlungsklima gestalten
- Verhandlungen einfach strukturieren, damit sich Kreativität und Spontaneität entfalten

Verhandlungsstrategie:

Interessen statt Positionen

- Menschen und Probleme trennen • Sich auf Interessen statt Positionen konzentrieren
- Langfristige und für beide Seiten gewinnbringende Beziehungen aufbauen • Synergien aus Interessenskonflikten erkennen und nutzen • Lösungsalternativen richtig zum Einsatz bringen

Weitere Informationen zur Veranstaltung

 www.zfu.ch/go/pv

Verhandlungsprozess: Lösungen entwickeln mit Vorteilen für beide Seiten

- Echte Interessen des Gegenübers erkennen • Alternativen aus der Sicht Ihres Verhandlungspartners aufspüren • Vom «faulen Kompromiss» zum Win-Win: Gemeinsam Mehrwert schaffen

ZfU-Klassiker

über 1500 begeisterte Teilnehmer

Festgefahrene Situationen: Souveränes Überwinden von Schwierigkeiten

- Unausgewogene Kräfteverhältnisse ins Gleichgewicht bringen • Wege aus der Sackgasse: Umgang mit schwierigen Verhandlungspartnern und -situationen

Verhandlungen in Gruppen

- Mehr-Parteien-Verhandlungen erfolgreich führen • Interdisziplinär und interhierarchisch

Partnerschaftliche Geschäftsbeziehung

- Langfristige Geschäftsbeziehungen in verändertem Umfeld sichern • Nach Abschluss der gewinnbringenden Verhandlung die nächste Win-Win-Situation sicherstellen

Zur Seminarvorbereitung erhalten Sie konkrete Fragestellungen zur Thematik «Verhandeln». Am Seminar finden Lehrgespräche, Präsentationen und Diskussionen im Wechsel mit Übungen und Rollenspielen statt. Mit Hilfe von Videoaufzeichnungen und -analysen erhalten Sie konkretes Feedback und Tipps, wie Ihre nächste Verhandlung ein Erfolg wird.

Jetzt anmelden

www.zfu.ch/go/pv

Professionelles verhandeln nach dem Harvard-Konzept®

Preis: CHF 3180.-

7.–8.2.2019 in Pfäffikon SZ
am Zürichsee, Seedamm Plaza ****
23.–24.5.2019 in Pfäffikon SZ
am Zürichsee, Seedamm Plaza ****
24.–25.10.2019 in Pfäffikon SZ
am Zürichsee, Seedamm Plaza ****
14.–15.11.2019 in Pfäffikon SZ
am Zürichsee, Seedamm Plaza ****

Tag 1 8.30–18.00 Uhr

Tag 2 8.30–17.00 Uhr

Kontakt und Beratung

Customer Care Center

Tel. +41 44 722 85 00, anfragen@zfu.ch

Professionelles verhandeln nach dem Harvard-Konzept® – Vertiefungstraining

Preis: CHF 2350.-

5.–6.9.2019 im Raum Zürich

Tag 1 13.30–18.00 Uhr

Tag 2 8.30–17.00 Uhr

Allgemeines

Im Preis inbegriffen sind: Seminar-
unterlagen, Verpflegung und Testat.

Ab dem 2. Teilnehmer derselben Firma
10% Rabatt.

ZfU-AGBs

www.zfu.ch/informationen/agb



**Top-Seminare:
Für Ihren beruflichen
und persönlichen
Vorsprung.**