

Seminarbestätigung

Erfolgreich verhandeln

Jede und jeder von uns kommt sowohl im privaten als auch im geschäftlichen Alltag in Situationen, in denen Verhandlungsgeschick gefragt ist. In diesem sehr praxisorientierten Seminar lernen Sie wichtige Verhandlungsvoraussetzungen sowie konkrete Frage- und Argumentationstechniken kennen, die Sie zur Erreichung Ihrer Verhandlungsziele einsetzen können. Dank interaktiven Übungen und einer Checkliste für die Praxis erhalten Sie Verhandlungssicherheit und ein sofort umsetzbares Toolkit für jede Situation, die Sie antreffen werden.

Preis	CHF 650
Dauer	1 Tag
Abschluss	Seminarbestätigung
Lernort	vor Ort
Inhalt in Kürze	• Die Regeln einer erfolgreichen Verhandlung • Fragetechniken • Argumentationstechniken • Das Harvard-Konzept • Eine Verhandlung von A bis Z planen und durchführen
Ihr Nutzen	Sie erleben ein interaktives Training mit inspirierenden Impulsen und vielen kleinen Umsetzungsübungen, beispielsweise indem Sie Verhandlungsszenen aus Hollywood-Blockbustern analysieren und Ihre individuellen Learnings daraus ziehen. Ziel ist es, dass Sie Verhandlungssicherheit gewinnen und genau wissen, wie Sie sich auf die nächste Verhandlung am besten vorbereiten und diese mit gezielten Techniken zu einem Win-Win-Ergebnis bringen.
Zielgruppen	Alle, die in ihrem Geschäftsalltag verhandeln müssen und mehr Sicherheit gewinnen wollen.
Vorbereitung und Zusatzinformationen	Für dieses Seminar benötigt es keine Vorbereitung.

Aleksandra Radosavljevic

Beratung



Lars Berger

KV Business School Zürich
Bildungszentrum Sihlpost
Sihlpostgasse 2
Postfach
CH-8031 Zürich
T +41 44 974 30 00