

Hart verhandeln

Wirkungsvoll agieren, souverän auftreten, schlagfertig argumentieren

- Ideen und Ziele in Verhandlungen durchsetzen
- Mächtige Gesprächspartner in den Griff bekommen
- Unberechtigten oder überzogenen Forderungen begegnen
- Auf verschiedene Persönlichkeitstypen richtig reagieren
- Psychologische Tipps in der Gesprächsführung anwenden
- Manipulative Vorgehensweisen erkennen
- Aus unterlegener Position geschickt argumentieren
- Eigene Emotionen meistern
- Nonverbale Signale sicher verstehen



Lernen Sie an zwei Tagen neue Wege der Verhandlungsführung kennen. Erhöhen Sie Ihre Akzeptanz beim Verhandlungspartner. Setzen Sie zielsicher Ihre Vorhaben um.

Kluge Kunden erwarten geschickte Gesprächspartner

Wer Erfolg in schwierigen Verhandlungen haben will, muss sich blitzschnell auf die Sprache der anderen Partei einstellen und ein offenes Ohr für die Beweggründe und Handlungsmotive des Partners haben. Dann finden Sie den Schlüssel für Ihre Argumentation. Dafür bedarf es besonderer Kenntnisse der Verhandlungsführung.

Finden Sie mit einem Einblick in die Psychologie leichter die passenden Argumente und ziehen Sie den Gesprächspartner auf Ihre Seite! Auch mit schwierigen Charakteren können Sie besser umgehen. Im Seminar erarbeiten Sie Lösungen für Ihre Alltagsfälle und besondere Situationen.

Ihr Nutzen:

- Sie erkennen typische Verhaltensmuster und entgehen emotionalen Fallen.
- Sie vermeiden Widerstände bei Kunden und Kollegen.
- Sie erreichen leichter Ihre Ziele.
- Sie können schlagfertig argumentieren, ohne Blessuren zu hinterlassen.
- Sie überzeugen durch souveränes Auftreten.
- Sie gewinnen Akzeptanz und Sicherheit gegenüber Ihren Gesprächspartnern.
- Sie erfassen kommunikative oder manipulative Tricks und wissen diese zu handhaben.

Für wen ist dieses Seminar konzipiert?

- Alle Personen im Unternehmen, die Ihre Position in Verhandlungssituationen gestärkt sehen möchten.
- Mitarbeiter, die Ihre Ideen, Ziele, Projekte besser «verkaufen» möchten.
- Zielstrebige Vertriebs-Profis, die ehrlich jedoch hartnäckig im Dialog mit Kunden bestehen wollen.

Ihre Trainerin



Gabriele Kaspar ist seit 1991 selbstständige Beraterin, Trainerin und Coach. Sie begleitet Unternehmen in Veränderungs- und Entwicklungsprozessen mit Schwerpunkten in Führung, Konflikt-Management,

Verhandlungs-Technik und Teamentwicklung. Gabriele Kaspar verfügt über 15 Jahre Führungserfahrung und 12-jährige Dozententätigkeit an diversen Fachhochschulen. Sie ist NLP-Trainerin, DVNLP-Coach und hat diverse Zusatzausbildungen absolviert, u.a. in den Bereichen psychologische Beratung, Alpha Plus Profil und Erwachsenenbildung (SVEB 3).

Info-Telefon +41-43-444 78 68



Haben Sie Fragen zu dieser Veranstaltung?
Wir helfen Ihnen gerne weiter.

Judith Rodig
(Senior Project Manager)



Mina Faas
(Project Coordinator)
E-Mail: mina.faas@euroforum.ch

Methodik im Seminar

1. Kurze Impulsvorträge im Wechsel mit Übungen, Kurzanalysen, Einzel- sowie Gruppenarbeiten.
2. Das Seminar lebt von reger Diskussion, den Fragen der Teilnehmer und dem Erfahrungsschatz der Trainerin.
3. Jede Gruppe setzt individuelle Schwerpunkte, den Rahmen bilden die aus- geschriebenen Themen.



Erster Seminartag

9.00	Empfang mit Kaffee und Tee Ausgabe der Tagungsunterlagen
9.30	Beginn des Seminars
13.00	Gemeinsames Mittagessen
18.00	Ende des ersten Seminartages

Am Ende des ersten Seminartages freuen wir uns, Sie zu einem Apéro willkommen zu heissen.

Zweiter Seminartag

9.00	Beginn des Seminars
12.30	Gemeinsames Mittagessen
16.00	Ende der Veranstaltung

An beiden Tagen finden jeweils vor- und nachmittags Kaffeepausen statt.

Erster Seminartag

Verhandeln – aber richtig

- Das Harvard-Konzept
- Wichtige Kenngrössen erfolgreichen Verhandeln
- Problemanalyse: Den Ursachen treffsicher auf den Grund gehen
- Systematisierung einer Verhandlung führt zum Erfolg

Wissen für schwierige Verhandlungen

- Kommunikative Fertigkeiten auffrischen
- Mit Klarheit und Prägnanz die richtige Wirkung erzielen
- Fragetechniken «par excellence» einsetzen
- Zuhören, Nachvollziehen, Verständnis zeigen

Psychologische Aspekte

- Wie Ihre innere Einstellung, über Erfolg bzw. Misserfolg entscheidet
- Eigene Emotionen meistern – keine Angriffsflächen bieten
- Psychologische Tipps und Tricks
- Wahl der richtigen Strategie

Diplomatisches Geschick mit unterschiedlichen Gesprächspartnern

- Wie unterschiedliche Persönlichkeiten Druck ausüben
- Geschickter Umgang mit verschiedenen Typen
- Fallstricke erkennen und Drucksituationen entschärfen
- Zielgenaue Unterscheidung zwischen positiven und negativen Einstellungen
- Absichten erkennen und klug reagieren

Zweiter Seminartag

Tricks für den Notfall

- Verhärtungen auflösen
- Killerphrasen ernst nehmen
- Reframing – Situationen umdeuten
- Was tun, wenn's nicht geklappt hat?

Schlagfertig reagieren

- Mit unberechtigten Forderungen umgehen
- Gezielte Einwandbehandlung – Auswege aus dem Dilemma
- Schlagfertige Argumente liefern
- Argumentationstechniken von A-Z

Schwierige Verhandlungen zum Erfolg führen

- Spiel mit Status – Körpersprache bewusst einsetzen
- Persönlichen Angriffen Stand halten
- Provokationen sicher begegnen
- Wenn nichts mehr geht,...

Verhandeln aus unterlegener Position

- Nonverbale Signale sicher erkennen
- Umgang mit unfairen Partnern
- Was kann ich vom anderen lernen?
- Ein Abgang mit Stil und ohne Gesichtsverlust

So melden Sie sich an

Bitte verwenden Sie möglichst diese Seite als Anmeldeformular, ggf. in Kopie.

per Fax: +41-43-444 78 79
via E-Mail: anmeldung@euroforum.ch
im Internet: www.euroforum.ch
schriftlich: Euroforum Schweiz AG
Postfach/Förrlibuckstrasse 70, CH-8021 Zürich

Adressänderungen

per Telefon: +41-43-444 78 70
per Fax: +41-43-444 78 80
per E-Mail: info@euroforum.ch

Weitere Fragen zu diesem Seminar?

Judith Rodig (Senior Project Manager)
Mina Faas (Project Coordinator), Tel.: +41-43-444 78 68
E-Mail: mina.faas@euroforum.ch

- Ja, ich/wir nehme(n) teil am 3. und 4. Mai 2010 in Zürich zum Preis von CHF 2950.– zzgl. MwSt. pro Person [P5100526M012]
 Ja, ich/wir nehme(n) teil am 24. und 25. Juni 2010 in Bern zum Preis von CHF 2950.– zzgl. MwSt. pro Person [P5100527M012]
 Bitte korrigieren Sie meine Adresse wie angegeben:

Name-1:

Position:

Abteilung:

E-Mail:

Name-2:

Position:

Abteilung:

E-Mail:

Firma:

Ansprechpartner im Sekretariat:

Adresse:

Tel.:

Fax:

Beschäftigtenanzahl an Ihrem Standort

bis 20 21-50 51-100 101-250 251-500 501-1000 1001-5000 über 5000

Rechnung an (Name):

Abteilung:

Adresse:

Datum, Unterschrift:

Termine und Orte

3. und 4. Mai 2010

Novotel Zürich City-West

Schiffbaustrasse 13, 8005 Zürich, Tel. +41-44-276 22-22

Das Novotel Zürich City-West liegt im Herzen des Trendquartiers Zürich West direkt am Turbinenplatz. Die Altstadt Zürichs sowie der Flughafen in Kloten sind mit öffentlichen Verkehrsmitteln bequem, schnell und in kürzester Zeit erreichbar. Hier lassen sich Business und Freizeit hervorragend kombinieren. Das Hotel verfügt über 142 modern ausgestattete und klimatisierte Zimmer. Ausserdem stehen Ihnen das gemütliche Restaurant Côte Jardin, die Le Bar, ein Swimmingpool sowie ein Fitnessraum zur Verfügung. Am Abend des ersten Veranstaltungstages lädt Sie das Novotel Zürich City-West herzlich zu einem Umtrunk ein.

24. und 25. Juni 2010

Novotel Bern Expo

Am Guisanplatz 2, 3014 Bern, Tel. +41-31-339 09 09

Ihre Zimmerreservierung

Im Tagungshotel steht ein begrenztes Zimmerkontingent zur Verfügung. Bitte nehmen Sie die Zimmerreservierung direkt im Hotel unter dem Stichwort «Euroforum-Veranstaltung» vor.

Teilnahmebedingungen

Der Teilnahmebetrag für diese Veranstaltung inklusive Tagungsunterlagen, Mittagessen und Pausengetränken ist nach Erhalt der Rechnung fällig. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Bestätigung. Die Stornierung (nur schriftlich) ist bis 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn kostenlos möglich, danach wird die Hälfte des Teilnahmebetrages erhoben. Bei Nichterscheinen oder Stornierung am Veranstaltungstag wird der gesamte Teilnahmebetrag fällig. Gerne akzeptieren wir ohne zusätzliche Kosten einen Ersatzteilnehmer. Programmänderungen aus dringendem Anlass behält sich der Veranstalter vor.

EUROFORUM

www.euroforum.ch

Euroforum – Quality in Business Information

Der Name Euroforum steht in Europa für hochwertige Kongresse, Seminare und Workshops. In der Schweiz gehört die Euroforum Schweiz AG mit Sitz in Zürich zu den führenden Veranstaltern von Management-Tagungen und -Seminaren. Ausgewählte, praxiserfahrene Referenten berichten zu aktuellen Themen aus Wirtschaft, Wissenschaft und Verwaltung. Darüber hinaus bieten wir Führungskräften ein erstklassiges Forum für Informations- und Erfahrungsaustausch. Die Planung der Veranstaltungen erfolgt in enger Zusammenarbeit mit der Verlagsgruppe Handelszeitung.