

Weiterbildungsseminar

“Gewinnbringend und fair verhandeln“

Wann: Freitag 02. Juni 2023

Wo: H4 Hotel Solothurn
Schänzlistrasse 5
4500 Solothurn
Tel.: 032 – 655 46 00 E-Mail: Convention.Solothurn@h-hotels.com
Fax: 032 – 655 46 01 Webseite: www.h-hotels.com

Seminarleitung: Prof. Dr. Ruedi Nützi
Fachhochschule Nordwestschweiz (FHNW) / Direktor Hochschule für Wirtschaft

Verhandlungen zwischen Sozialpartnern, Verhandlungen zwischen Geschäftspartnern und Verhandlungen zwischen Mitarbeitenden und Vorgesetzten gehören zum beruflichen Alltag. Dabei geht es darum, die Zwänge der Fakten, die Ansprüche des Partners und die eigenen Ziele unter einen Hut zu bringen. Wie bleibe ich hart in der Sache, aber fair im Ton? Wie finde ich zusammen mit dem Partner die übergeordneten gemeinsamen Interessen, die einen Verhandlungserfolg ermöglichen?

Ziel

Sie lernen, Verhandlungen strukturiert, effizient und gewinnbringend vorzubereiten und zu führen. Sie sind fähig, die Argumente und Werte des Verhandlungspartners zu respektieren und in ihre Argumentation zu integrieren. Es gelingt Ihnen, eine Atmosphäre des Dialogs und Vertrauens zu schaffen.

Zielgruppe

Personen, die Verhandlungen führen und diese noch besser gestalten möchten.

Inhalt

- Strukturelemente einer Verhandlung
- Definition des Verhandlungsspielraums
- Suchen und Finden von gemeinsamen übergeordneten Interessen
- Aufbau einer Argumentationskette
- Gestaltung des Einstiegs in eine Verhandlung
- Umgang mit schwierigen Verhandlungspartnern
- Definition von Elementen eines eigenen Verhandlungsstils
- Einsatz von persönlicher Rhetorik und taktischen Elementen in einer Verhandlung

Arbeitsweise

Theoretische Inputs, Erfahrungsaustausch, Trainings von konkreten Verhandlungssequenzen in Kleingruppen, Arbeit an eigenen Verhandlungssituationen aus dem aktuellen beruflichen Umfeld der Teilnehmenden.