

Erfolgreich verhandeln

Erzielen Sie als Unternehmerin, Geschäftsleitungsmitglied, Führungskraft, Projektleiterin, Einkaufs- oder Vertriebsleiter das Optimum aus Verhandlungen: Klar, ehrlich, fair und überzeugend.



Erfolgsfaktor

Führungskräfte sind mehr denn je gefordert, sich und ihre Unternehmung für Verhandlungen in einem kompetitiven Wettbewerbsumfeld fit zu machen. Die Schlüsselfaktoren zum Erfolg heissen gezielte Vorbereitung und strategisch fokussierte Argumentation.

Schlüsselinhalte

Grundlagen

- Materielle, persönliche und mentale Vorbereitung
- Gesprächsführung und Rhetorik als Basis für erfolgreiche Verhandlungen

Verhandlungstechniken/-strategien

- Wirkungsvolle Fragetechniken
- Stichhaltige und überzeugende Argumentation
- Botschaften gewinnend anbringen und/oder schwierige Botschaften angemessen übermitteln

Nonverbale Kommunikation

- Mimik, Gestik, Haltung

Meeting-Kultur

- Effiziente und effektive Sitzungskultur
- Typologien von Verhandlungsm Meetings

Ihr Nutzen

Dieses Intensivseminar befähigt Sie, anspruchsvolle Verhandlungssituationen erfolgreich zu bewältigen:

- Sie entwickeln, vertiefen und erweitern Ihre Verhandlungsfähigkeiten anhand von konkreten Beispielen.
- Sie lernen erprobte Tools und Modelle kennen, die Sie direkt ausprobieren und im Arbeitsalltag anwenden können.
- Sie erkennen die Motive der Gegenpartei schneller und schärfen zugleich Ihre Wahrnehmung in Bezug auf Menschenkenntnisse.

Teilnehmende

Unternehmer und Führungskräfte aller Branchen und Funktionen.
(maximale Teilnehmerzahl: 16)

Abschluss

HWZ Academy-Zertifikat
«Erfolgreich verhandeln»

Anerkennung

Auf Wunsch kann 1 ECTS-Kreditpunkt erlangt werden (fakultativer Leistungsnachweis à CHF 300.00).

Zulassung

Mindestens drei Jahre Fach- oder Führungserfahrung.

Daten

Die aktuellen Durchführungstermine entnehmen Sie bitte der Homepage.

Dauer

1 Tag (09.00 bis 16.45 Uhr)

Kosten

CHF 990.00 (ZGP-Mitglieder CHF 890.00) inkl. Seminarunterlagen, Kaffeepausen und Mittagessen

HWZ

Die Hochschule für Wirtschaft
in Zürich

«Damit es Fortschritte bei Verhandlungen gibt, ist ein Umfeld erforderlich, in dem ein gewisses Gleichgewicht der Kräfte herrscht.»

Henry A. Kissinger
Politikwissenschaftler und Diplomat

Seminarleitung



Franziska Schneebeli
Unternehmerin mit langjähriger Verhandlungserfahrung, Coach, Dozentin HWZ

Informationen und Anmeldung



Andrea Hausammann
Projektmanagement
HWZ Academy
Lagerstrasse 5, 8021 Zürich
043 322 91 51
academy@fh-hwz.ch
www.hwz-academy.ch

Seminarort

Zürich; Sihlhof (direkt beim HB)

Partner

Die HWZ Academy führt dieses Seminar in Kooperation mit der **ZGP Zürcher Gesellschaft für Personalmanagement** durch.

Die HWZ Academy für Unternehmen

Gerne unterbreiten wir Ihnen ein Angebot für firmeninterne Schulungen in verschiedenen Sprachen (D/E/F) und auf Wunsch mit Zertifizierung.

www.fh-hwz.ch/inhouse

HWZ Career Model

Die laufende Entwicklung der persönlichen und fachlichen Fähigkeiten ist heute ein fester Bestandteil des Berufslebens. Die HWZ begleitet Sie auf jeder Karrierestufe mit den richtigen Aus- und Weiterbildungsprogrammen: Bachelor-Studiengänge als solide Karrieregrundlage. Diplom- und Zertifikatslehrgänge für den Erwerb von Zusatzqualifikationen in einem Fachbereich. Master-Studiengänge zur Vertiefung der beruflichen Qualifikation und persönlichen Kompetenz. Die Academy mit Intensiv-Seminaren für erfahrene Führungskräfte und Unternehmen. Alle setzen die richtigen Akzente für Ihren persönlichen, beruflichen Erfolg.

Darden School of Business

Die Darden School of Business (University of Virginia) ist eine der weltweit führenden Business Schools und seit 2008 eine Partneruniversität der HWZ.

Von dieser exklusiven Kooperation in der Schweiz profitieren Sie in folgenden

EMBA- und Master-Programmen:

- Executive MBA General Management
- Executive MBA Marketing
- Master of Science in Business Administration (MSc)

www.darden.virginia.edu

Master- und Zertifikatsstudiengänge

Weiterführende Studiengänge im Kontext Sales/Business Communications:

- MAS Sales Excellence
- MAS Business Communications
- CAS Customer Behavior
- CAS Customer Management
- CAS Rhetorik und Moderation

HWZ Academy

Unsere Themenschwerpunkte:

- Consulting & Innovation
- Innovation Lab P3
 - Knowledge Management 4.0
 - Wissenstransfer in agilen Org.

Digital Transformation

- Digital Finance kompakt
- Digital Learning 4.0
- Digitale Risiken managen

General Management

- Agiles Projekt-/Portfoliomanagement
- Lean Management kompakt
- Lean Office Management

Human Resources & Leadership

- Arbeitswelten der Zukunft
- Digital Leader

Kommunikation

- Sprache als Führungsinstrument
- Wirksames Auftreten



Akkreditierung



SCHWEIZERISCHER AKKREDITIERUNGSRAT
CONSEIL SUISSE D'ACCREDITATION
CONSIGLIO SVIZZERO DI ACCREDITAMENTO
SWISS ACCREDITATION COUNCIL

Institutionell akkreditiert nach
HFKG 2016-2022