



Das *Zürcher Verhandlungsmodell*[®] – Verhandeln auf der Basis von Werten schafft Mehrwert.

Sie verhandeln täglich: mit Mitarbeitenden, Vorgesetzten und Kollegen, mit Kunden und Lieferanten. Die Ergebnisse dieser Verhandlungen prägen den unternehmerischen Erfolg entscheidend mit.

Durch dieses Training eignen Sie sich die dafür notwendige Verhandlungskompetenz an. Mit dem *Zürcher Verhandlungsmodell*[®] lernen Sie eine systematische und umfassende Vorgehensweise kennen und anwenden.

Trainieren Sie, wie Sie auch in anspruchsvollsten, scheinbar unvereinbaren Verhandlungssituationen gezielt bessere und nachhaltigere Ergebnisse erreichen können, die für alle Beteiligten mehr Wert schaffen.

IHR TRAINER



«Als vertriebsorientierter Manager empfand ich Verhandeln lange Zeit als «Arm-Drücken»: Es ging um Sieg oder Niederlage. Welche Befreiung ist das Zürcher Verhandlungsmodell, mit dem Mehrwert für alle Beteiligten geschaffen wird».
– Stefan Zweifel

ZIELGRUPPE

Führungs- und Fachkräfte aller Branchen

IHR NUTZEN

- Sie entwickeln ein fundiertes Verständnis für Verhandlungsprozesse.
- Sie reflektieren Ihre persönlichen Verhandlungsmuster, schärfen Ihr Bewusstsein für den Umgang mit Einwänden des Gegenübers und eröffnen sich neue Handlungsoptionen und Erfolgsstrategien.
- Sie eignen sich ein Repertoire zur systematischen Vorbereitung, Durchführung und Nachbereitung von Verhandlungen an und können dies aktiv auch an eigenen Beispielen trainieren.
- Sie gewinnen Sicherheit und Vertrauen, um stets das bestmögliche Ergebnis zu erzielen.
- Sie lernen, auch «Win-Lose»-Verhandlungspartner zu konstruktiven Lösungen zu führen, und festgefahrene Positionen in kreative Lösungen zu verwandeln.

METHODEN

- Im Zentrum steht intensives und aktives Training der Teilnehmenden mit Bezug auf individuelle Zielsetzungen und Fragestellungen. Dabei wechseln sich Präsentationen, Übungen, Diskussionen, Rollenspiele und Fallbearbeitung (mit Videoanalyse) ab. Situationen aus dem Verhandlungsalltag der Teilnehmergruppe sichern einen hohen Praxisbezug.
- Die Gruppengröße ist auf maximal 14 Personen begrenzt, um eine hohe Intensität, den Einbezug aller Teilnehmenden sowie optimalen Lernerfolg sicherzustellen.
- Die Teilnehmenden erhalten ein praxisorientiertes Arbeitsbuch zum *Zürcher Verhandlungsmodell*[®] inklusive Checklisten für den Praxistransfer.

TERMINE IN BERN/SOLOTHURN 2020

24. – 26.02.2020: Hotel Wylihof, Luterbach
02. – 04.09.2020: Hotel Wylihof, Luterbach

TRAININGSZEITEN

1. Tag: 18:00 – 20:30 Uhr
2. Tag: 08:30 – ca. 19:00 Uhr
3. Tag: 08:30 – 17:00 Uhr

ANMELDUNG

Bullinger
Institut für Verhandlungsprozesse Bern
Hauptstrasse 21, CH-3252 Worben b. Bern
Tel. +41 79 450 11 99
stefan.zweifel@bullinger-institut.com
www.bullinger-institut.com

TEILNEHMERSTIMMEN

«Ein Augen-öffnendes Seminar!»

– *Jonas Eigenheer, pITcons GmbH, Safnern*

«Das Seminar war ein Highlight, vermag doch Stefan Zweifel mit seinen kreativen Flipcharts die Teilnehmer zu faszinieren. Und mit der zeichnerischen Reduktion aufs Wesentliche wird das Gelernte noch einprägsamer und erhöht den Trainingseffekt. Im Alltag ist das Zürcher Verhandlungsmodell unterdessen zum unentbehrlichen Werkzeug geworden.»

– *Yves Schindler, CEO & Inhaber Brunner AG, Lützelflüh*

INHALTE

- Kennenlernen, Aneignen und Training des *Zürcher Verhandlungsmodells*[®] als praxisbewährtes und handlungsorientiertes Konzept für die Verhandlungsführung.
- Das *Zürcher Verhandlungsmodell*[®] erweitert die im Buch «Das Harvard-Konzept» beschriebene Sach- und Beziehungsebene durch Werte und Persönlichkeit.
- Umgang mit schwierigen Verhandlungspartnern und /-situationen.
- Umgang mit ungleichen Machtverhältnissen, Emotionen, Beziehungsproblemen sowie mit Wertekonflikten.
- Verhandeln im Team und Mehrparteiverhandlungen.
- optimale Vor- und Nachbereitung.
- spezifische Herausforderungen und Echtfälle aus dem Verhandlungsalltag der Teilnehmergruppe; auf Wunsch persönliches Feedback des Trainers.

KOSTEN

CHF 2'950.-

Die Preise beinhalten alle Unterlagen und Verpflegung (Kaffeepausen, Mittagessen und das Abendessen am ersten Abend). Nicht enthalten sind die Kosten für Übernachtung, Essen am zweiten Abend und Extras (Parkgebühren etc.).