

Anmeldungen bitte unter [www.bauundwissen.ch](http://www.bauundwissen.ch)  
oder per Talon.

Bau und Wissen  
TFB AG  
Technik und Forschung im Betonbau  
Lindenstrasse 10  
5103 Wildegg

## Organisation

### Anmeldung

Bitte unter [www.bauundwissen.ch](http://www.bauundwissen.ch)  
oder per Talon.

### Anmeldeschluss

10 Tage vor Veranstaltungsbeginn.

### Kosten

Die Teilnahmegebühr bitte spätestens  
10 Tage vor Veranstaltung überweisen  
bzw. nach Erhalt der Rechnung.  
Veranstaltungsunterlagen, Pausen-  
getränke sowie Mittagessen (inkl.  
Mineral und Kaffee) sind in den Veran-  
staltungskosten enthalten.

### Abmeldung / Kosten

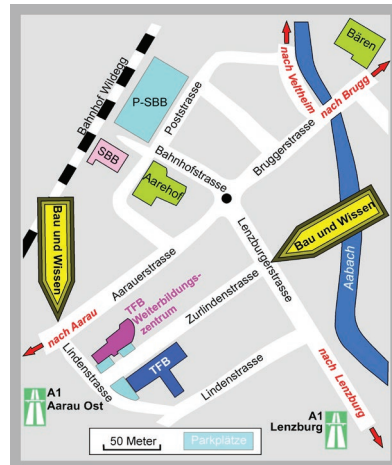
Abmeldungen haben schriftlich per  
Mail an unser Sekretariat zu erfolgen.  
Bei Abmeldungen ab 14. bis 2. Tag vor  
Veranstaltungsbeginn sind 55% der  
Teilnahmegebühr geschuldet, für weni-  
ger als 2 Tage sind es 100%.

### Veranstaltungsunterlagen

Die Unterlagen werden vor der  
Veranstaltung bei der Registrierung  
abgegeben.

### Anreise / Parkplätze / Bahnhof SBB

Parkplätze sind beim Weiterbildungs-  
zentrum vorhanden. Ab Bahnhof  
Wildegg erreichen Sie uns zu Fuss in  
etwa fünf Minuten.



## Sicher in Verhandlungen



Seminar	194501	06. / 07.03.2019	Wildegg
Seminar	204501	19. / 20.11.2019	Wildegg

### Zielgruppen:

Ingenieure, Architekten, Bauleiter, Planer, öffentliche und private Bauherren,  
leitende Mitarbeiter

# Sicher in Verhandlungen

## Inhalt

Erfolgreiches Verhandeln ist eine Herausforderung. Ob mit Geschäftspartnern oder mit Mitarbeitern. Ob auf der Baustelle oder am Telefon. Ob bewusst oder unbewusst: Sie verhandeln täglich. Dabei ist es für den persönlichen Erfolg von entscheidender Bedeutung, dass Sie in Verhandlungssituationen auf Argumente der Gegenseite reagieren können.

Nach dem Seminar können Sie Verhandlungen aktiv vorbereiten, durchführen und nachbereiten. Sie sind darauf vorbereitet, mit den unterschiedlichsten Verhandlungssituationen sinnvoll umzugehen. Dabei vermeiden Sie unnötige Preisnachlässe bei ungerechtfertigten Abzügen oder Reklamationen des Kunden und erlernen eine adäquate Reaktion auf Vorwürfe, die aufgeregt und manchmal auch unsachlich daherkommen können.

So werden Sie insgesamt Ergebnisse erzielen, die für Sie, Ihren Arbeitgeber und Ihren Verhandlungspartner längerfristig Sinn machen und daher nachhaltig sind.

## Inhalt auf den Punkt gebracht

- Grundlagen des Verhandeln
- Grundlagen der Gesprächsführung in Verhandlungssituationen
- Umgang mit unterschiedlichen Verhandlungssituationen
- Definition des eigenen Verhandlungszieles
- Umgang mit Druck und Stress
- Interessen vs. Position
- Souveränes Umgehen mit unfairen Verhandlungspartnern
- Nachbereitung der Verhandlung Feedback – Reflexion – Transfer

## Methoden

- Inputreferate, Einzelarbeit, Gruppenarbeiten
- Bearbeitung von praktischen Verhandlungssituationen
- Reflexion und Durchspielen typischer bzw. eigener Verhandlungsfälle

Als theoretisches Gerüst dient das bewährte Harvard Negotiation Konzept der Harvard-Law-School und die aus dem Gefangenendilemma abgeleitete Tit-for-tat Strategie.

## Referent

**David D. Kaspar**, Executive Coach & Management Consultant,  
Kaspar Consulting GmbH, Bern

## Veranstaltungsleitung

**Dr. Veronika Klemm**, Dipl. Geologin, Leiterin Weiterbildung,  
Bau und Wissen, TFB AG, Wildegg

**Seminar 194501 06./07.03.2019**  
**Seminar 204501 19./20.11.2019**

<b>1. Tag</b>	<b>Einstieg und Instrumente</b>
<b>09.00</b>	<b>Begrüssung und Einführung</b>
<b>09.15</b>	<b>Geschichte über die Verhandlungsführung</b>
	<b>Was ein Verhandler alles sein muss: Der Diplomat</b>
	<b>Was für ein Verhandlungstyp bin ich?</b>
<b>10.00</b>	Pause
<b>10.20</b>	<b>Kartenspiel „Verhandlungsstile“</b>
	<b>Harvard Konzept</b>
<b>12.30</b>	Mittagessen
<b>13.30</b>	<b>Verhandlungsfall</b>
<b>15.30</b>	Pause
<b>15.50</b>	<b>Profiling, Verhandlungsvorbereitung</b> (bis 17 Uhr)
<b>2. Tag</b>	<b>Vertiefung</b>
<b>09.00</b>	<b>Einstieg mit Kurzrepetition</b>
<b>09.15</b>	<b>Mentale Vorbereitung!</b>
<b>10.00</b>	Pause
<b>10.20</b>	<b>Goldgrüner Baum</b>
	<b>Gewinnt, so viel ihr könnt! + Gefangenendilemma</b>
	<b>Fallsituationen</b>
<b>12.30</b>	Mittagessen
<b>13.30</b>	<b>Kurzworkshop – Verhandlungsstrategie auf dem Bau</b>
	<b>Psychologie der Verhandlung</b>
<b>15.30</b>	Pause
<b>15.50</b>	<b>Verhandlungsfall</b> (bis 17 Uhr)

## Teilnahmegebühr


**CHF 1'190.00** inkl. MWST und Seminarunterlagen.  
Frühbuche bis 30 Tage vor Kursdatum erhalten **5% Reduktion**.





## Dauer / Teilnehmer

2 Tage, 9:00 - 17:00 Uhr / max. 20

## Anmeldung / Veranstaltungsort

Bau und Wissen, TFB AG, Lindenstrasse 10,  
5103 Wildegg, Tel 062 887 72 71, Fax 062 887 72 00,  
sekretariat@bauundwissen.ch, www.bauundwissen.ch

**Anmeldung**  Tagung Nr. und Datum..... Bitte in Blockschrift ausfüllen

 Firma	Abteilung	Telefon
Strasse / Postfach	PLZ/Ort	E-Mail
 Firma (Rechnungsadresse, falls nicht identisch)	Abteilung / KST / Code	Telefon
Strasse / Postfach	PLZ/Ort	E-Mail
 Namen der Teilnehmer	Vorname	
1.		
2.		
3.		
 Datum	Unterschrift	Bemerkungen

Ich bin damit einverstanden, dass meine Angaben auf der Teilnehmerliste, die allen Teilnehmern ausgehändigt wird, verwendet werden. – Preiskorrekturen, Referentenwechsel, Änderungen im Veranstaltungsablauf und Inhalt der Referate bleiben vorbehalten. Bei ungenügender Teilnehmerzahl kann die Veranstaltung spätestens 10 Tage vor Beginn abgesagt werden. Allfällig bereits bezahlte Teilnahmegebühren werden zurückerstattet oder gutgeschrieben.