

Sicher in Verhandlungen



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

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

1. Tag Einstieg und Instrumente

09.00 Begrüssung und Einführung

09.15 Geschichte über die Verhandlungsführung

**Was ein Verhandler alles sein muss:
Der Diplomat**

Was für ein Verhandlungstyp bin ich?

10.00 Pause

10.20 Kartenspiel „Verhandlungsstile“

Harvard Konzept

12.30 Mittagessen

13.30 Verhandlungsfall

15.30 Pause

15.50 Profiling, Verhandlungsvorbereitung (bis 17 Uhr)

2. Tag Vertiefung

09.00 Einstieg mit Kurzrepetition

09.15 Mentale Vorbereitung!

10.00 Pause

10.20 Goldgrüner Baum

Gewinnt, so viel ihr könnt! + Gefangenendilemma

Fallsituationen

12.30 Mittagessen

13.30 Kurzworkshop – Verhandlungsstrategie auf dem Bau

Psychologie der Verhandlung

15.30 Pause

15.50 Verhandlungsfall (bis 17 Uhr)

Dauer / Teilnehmer

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

Veranstaltungsort

Bau und Wissen, TFB AG
Lindenstrasse 10, 5103 Wildegg
Telefon 062 887 72 71

Teilnahmegebühr

CHF 1'190.00 inkl. MWST.

Frühbucher bis 30 Tage vor Kursdatum erhalten **5% Reduktion**.

Studenten (unter Vorweisung der Legi) zahlen **CHF 150.00** inkl. MWST pro Kurstag.

Kursunterlagen, Pausengetränke, Mittagessen (inkl. Mineral und Kaffee) sind enthalten.

Die Teilnahmegebühr ist im Voraus zu entrichten.

Anmeldung

Bitte unter www.bauundwissen.ch oder per Mail an sekretariat@bauundwissen.ch (Name, Vorname, E-Mail, Teilnehmer- und Rechnungsadresse)

Anmeldeschluss

7 Tage vor Veranstaltungsbeginn.

Abmeldung

Das Abmelden hat schriftlich zu erfolgen (schulung@tfb.ch) und ist bis 15 Tage vor Kursbeginn kostenlos. Ab 14. bis 2. Tag vor Beginn sind 55% der Teilnahmegebühr geschuldet, bei weniger als 2 Tagen sind es 100%.

Veranstaltungsunterlagen

Die Unterlagen werden an der Veranstaltung abgegeben.

Anreise / Parkplätze / Bahnhof SBB

Parkplätze sind beim Weiterbildungszentrum vorhanden. Ab Bahnhof Wildegg erreichen Sie uns zu Fuss in ca. fünf Minuten.

