

Sicher in Verhandlungen



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

Sicher in Verhandlungen

Seminar 264501 17./18.06.2026

Organisation

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 aufgeregzt 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 Verhandelns
- 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 / Autor

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

2 Tage, jeweils von 9:00 - 17:00 Uhr

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.
Studierende (unter Vorweisung der Legi) zahlen CHF 150.00 inkl. MWST pro Kurstag.
Digitale Kursunterlagen, Pausengetränke und Mittagessen sind im Preis 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)

Abmeldung

Das Abmelden hat schriftlich zu erfolgen (sekretariat@bauundwissen.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%.

Anreise / Parkplätze / Bahnhof SBB

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

