

<b>Zielsetzung</b>	In diesem Seminar lernen Sie Verhandlungen strategisch und taktisch zu planen. Sie kennen bewährte Verhandlungskonzepte, um eine Verhandlung / ein Meeting erfolgreich zum Abschluss zu bringen. Sie können Argumentations- und Einwand-techniken erfolgreich anwenden und sind in der Lage, Ihre Interessen auch bei «schwierigen» Gesprächspartnern durchzusetzen.
<b>Kursinhalt</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>■ Verhandlungsziele festlegen (Varianten)</li><li>■ Interessen der Gegenseite abschätzen</li><li>■ Festlegen der eigenen Verhandlungsstrategie</li><li>■ Testen der eigenen Argumente auf Gegenargumente</li><li>■ Moderationstechniken zur Führung von Verhandlungen und Sitzungen</li><li>■ Argumentations- und Fragetechniken ziel- und zeitgerecht anwenden</li><li>■ Sinnvermittlung als Fundament für die Umsetzung von Anliegen</li><li>■ Eigenes verbales und nonverbales Kommunikationsverhalten unter Zeitdruck lenken</li><li>■ Umgang mit «schwierigen» Verhandlungspartnern</li><li>■ Verhandlungen abschliessen und Verhandlungsergebnis sichern</li><li>■ Beispiele und Fälle aus der Praxis</li></ul>
<b>Zielgruppe</b>	Projektleiter/in, Kundenberater/in und Führungskräfte, die mit externen Partnern Verhandlungen führen
<b>Daten</b>	<b>09. Juni 2017 in Dietikon</b> <b>20. Oktober 2017 in Rickenbach</b>
<b>Zeit</b>	08.15 – 16.00 h (ab 07.45 h Kaffee und Gipfeli)
<b>Referent</b>	Guido Stalder
<b>Kurskosten</b>	CHF 600.– Mitglied inkl. Pausen, Mittagessen und Kursmaterial CHF 750.– Nichtmitglied inkl. Pausen, Mittagessen und Kursmaterial
<b>Gruppengrösse</b>	6 bis max. 12 Teilnehmer
<b>Anmeldeschluss</b>	19. Mai 2017 bzw. 29. September 2017