



# Schwierige Verhandlungen erfolgreich führen

---

## **Kurze Einleitung:**

Wir führen täglich unzählige Verhandlungen. Dabei ist professionelles Verhandeln mehr als das bloße Erreichen von guten Verhandlungsergebnissen. Neben der Wahrung der eigenen Interessen muss auch die Interessenlage der anderen Partei berücksichtigt werden. Sie haben erst dann gut verhandelt, wenn Ihr Geschäftspartner auch in Zukunft wieder mit Ihnen verhandeln will und Sie, unabhängig von den inhaltlichen Resultaten, Ihre Beziehung zu Ihrem Verhandlungspartner gefestigt haben. Dazu braucht es Strategien, um die Synergien aller Verhandlungspartner zu fördern.

## **Seminarziele:**

In diesem Seminar wird vermittelt, wie Sie Verhandlungen strategisch-taktisch vorbereiten, um die Gegenseite zu überzeugen. Sie lernen, Ihre Gesprächspartner, deren Motive, Ziele und Interessen richtig einzuschätzen und sich auf sie einzustellen. Des Weiteren werden Ihnen Methoden vermittelt, um emotional eskalierte Situationen von Anfang an zu vermeiden oder in den Griff zu bekommen. Sie erhalten Checklisten, die Sie unterstützen, keinen Vorbereitungsaspekt zu vergessen sowie Schlagfertigkeitsmethoden, die Ihnen helfen, bei unfairen Angriffen souverän zu kontern.

## **Seminarinhalt:**

### **Einsatz von Kommunikation und Rhetorik in Verhandlungssituationen**

- Rhetorische Fähigkeiten
- Die Kunst, eine Argumentationskette aufzubauen
- Die besseren Argumente bieten
- Emotionale Kompetenz in Diskussionen, Sitzungen, Verhandlungen

### **Einsatz von Kommunikation und Rhetorik in Verhandlungssituationen**

- Die Phasen einer Verhandlung
- Das Verhandlungsziel
- Strategie und Taktik der Verhandlungsführung
- Der Verhandlungsspielraum
- Umgang mit Unvorhergesehenem
- Checkliste: Strategisch-taktische Verhandlungsvorbereitung

### **Das Resultat: Andere überzeugen**

- Die Kunst, Recht zu haben, ohne Besserwisser zu sein
- Die Fähigkeit zu überzeugen, ohne zu überreden
- Das Resultat: Zustimmung mit nachhaltiger Wirkung
- Checkliste: Überzeugungstechniken im Überblick
- Training und Erweiterung der persönlichen Verhandlungskompetenz in 1:1 Praxisfällen

## **Zielgruppe:**

Führungspersönlichkeiten und weitere Interessierte

## **Referent:**

Justin Meyer, IBW Höhere Fachschule Südostschweiz

## **Kurze Beschreibung:**

Professionell verhandeln heisst mehr als das bloße Erreichen von guten Verhandlungsergebnissen. In diesem Seminar wird vermittelt, wie Sie Verhandlungen strategisch-taktisch vorbereiten, damit Sie u.a. über starke Argumente verfügen, um die Gegenseite zu überzeugen und dazu zu bewegen, sich Ihren Vorstellungen anzuschliessen. Sie lernen, Ihre Gesprächspartner, deren Motive, Ziele und Interessen richtig einzuschätzen und sich auf sie einzustellen. Sie gewinnen mehr, wenn beide Seiten gewinnen.

**Kursdaten/-zeiten:**

Mittwoch, 7. Juni 2022 / 13.00 – 17.00 Uhr

**Ort:**

BBM  
Schulzimmer 008  
Bärenstrasse 8  
8280 Kreuzlingen

**Kosten:**

Mitglieder EIT Fr. 150.-  
Nichtmitglieder Fr. 300.-

**Anmeldetermin:**

Mittwoch, 1. Juni 2022

(Die Anmeldungen werden in der Reihenfolge des Einganges berücksichtigt. Also sofort anmelden!  
max. 18 Teilnehmer)