



*Verhandlungskompetenz ist ein  
Schlüsselfaktor für erfolgreiche Führung.*  
Denn Führen ist verhandeln.  
Und das ist lernbar.



# Erweitern Sie Ihre Verhandlungsfähigkeiten

*Verhandeln ist eine Schlüsselkompetenz, die Sie für eine erfolgreiche Führung brauchen. Als Führungskraft und Projektmanagerin verhandeln Sie täglich in den unterschiedlichsten Situationen: mit Ihren Mitarbeitenden, Ihren Vorgesetzten, den Kunden. Immer geht es darum, dass das, was Sie sagen, von den anderen verstanden und passend umgesetzt wird.*

## ZIELSETZUNGEN UND INHALTE

In diesem interaktiven 1-Tages-Training lernen Sie, wie Sie Ihre persönlichen Verhandlungsfähigkeiten zielgerichtet stärken können.

Sie lernen, wie Sie durch gutes Verhandeln Ihre Ziele erreichen können. Und wie Sie mit Unterstützung von lösungsorientierten Fragen und gleichzeitig durch den Blick aus verschiedenen Perspektiven die Interessen Ihrer Gegenüber erkennen und so gemeinsam mit allen Beteiligten kreative Lösungen entwickeln können.

Um einen genderspezifischen Austausch unter den Teilnehmerinnen zu ermöglichen, findet das Training in einer reinen Frauengruppe statt.

Basis für diese Verhandlungsmethode ist das *Zürcher Verhandlungsmodell*<sup>®</sup>. Diese praxiserprobte, sofort anwendbare Methode trainieren Sie in praktischen Übungen und an typischen Fallbeispielen aus Ihrem Führungsalltag.

## TERMINE UND ORT DER DURCHFÜHRUNG

17.10.2019 (08:30–17:00 Uhr)  
Zürich

## SEMINARKOSTEN UND GRUPPENGROSSE

Der eintägige Workshop kostet pro Person CHF 1170.– inkl. Pausenverpflegung und Mittagessen. Es können maximal 12 Frauen am Workshop teilnehmen. Die Anmeldungen werden nach Eingangsdatum berücksichtigt.

## IHRE TRAINERIN

Ingrid Giel Mehr Informationen zu Ihrer Trainerin und zum *Zürcher Verhandlungsmodell*<sup>®</sup> finden Sie auf [www.bullinger-institut.com](http://www.bullinger-institut.com)

## ANMELDUNG

Möglich über die Homepage: [bullinger-institut.com/de/seminare-terme](http://bullinger-institut.com/de/seminare-terme) oder per E-Mail an [zurich@bullinger-institut.com](mailto:zurich@bullinger-institut.com)

## JEDERZEIT MÖGLICH: INHOUSE WORKSHOPS

Dieser Workshop ist jederzeit auch als inhouse Training buchbar, das wir speziell auf Ihre Bedürfnisse abstimmen.

## KONTAKT

Bullinger Institut für Verhandlungsprozesse  
Limmatquai 70 | 8001 Zürich  
[www.bullinger-institut.com](http://www.bullinger-institut.com)  
Tel. +41 44 265 40 60