



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

Verhandeln für Frauen – 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, dreistufigen 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 Frauengruppe statt.

Basis ist dabei das *Zürcher Verhandlungsmodell*[®]. Diese praxiserprobte, sofort anwendbare Methode trainieren Sie in praktischen Übungen und an typischen Fallbeispielen aus Ihrem Führungsalltag.

AUFBAU DES TRAININGS

Modul 1: Theorie des *Zürcher Verhandlungsmodells*[®] und Anwendung auf Ihre Praxis
Modul 2: Individuelles Einzel-Coaching
Modul 3: Follow-up / Erfahrungsaustausch

TERMINE

Modul 1 (4h): 17.10.2019 (13:00–17:00 Uhr)

Zentrum Karl der Grosse, 8001 Zürich

Modul 2 (1h): innerhalb von 4 Wochen

Modul 3 (3h): Ca. 4 Wochen nach Modul 1

SEMINARKOSTEN UND GRUPPENGROSSE

Das Training kostet insgesamt pro Person CHF 1150.– inkl. Pausenverpflegung. 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*[®] finden Sie auf www.bullinger-institut.com

ANMELDUNG

bullinger-institut.com/de/seminare-termin oder per E-Mail an 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, 044 265 40 60
www.bullinger-institut.com