



Praxistraining für Verhandlungsprofis. Trainieren Sie mit dem *Zürcher Verhandlungsmodell*[®].

Verhandeln ist eine Disziplin.

Auch als Verhandlungsprofis sollten wir regelmässig «trainieren». Je mehr wir üben, desto besser können wir uns die Methode aneignen, gewinnen mehr Sicherheit und erzielen bessere Ergebnisse. Nur wenn wir Verhandeln als Disziplin erkennen und uns «ft» halten, werden wir im entscheidenden Moment optimal reagieren können.

Erfolgreich verhandeln ist lernbar.

Verhandlungen folgen bestimmten Mustern. Wer diese Muster nicht nur kennt, sondern auch anzuwenden weiss, kann Verhandlungen entscheidend beeinflussen und gezielt in Richtung Mehrwert führen. Und das unabhängig von Talent und Erfahrung, aber mit einer bewussten Vorgehensweise.

Sie haben bereits ein Verhandlungsseminar nach dem *Zürcher Verhandlungsmodell*[®] besucht und wollen Ihre Fähigkeiten vertiefen und intensiv trainieren - in 1 Tag können Sie Ihr Wissen zum Modell systematisch auffrischen, Ihre individuelle Erfahrung zur Anwendung in der Praxis reflektieren und Ihre Echtsituationen bearbeiten.

IHR TRAINER



«Verhandeln ist ein Prozess. Der Aufbau von Verhandlungskompetenz genauso.»
– Michael Bullinger & Stefan Zweifel

ZIELGRUPPE

Personen, die bereits ein Training nach dem *Zürcher Verhandlungsmodell*[®] besucht haben.

IHR NUTZEN

Das Seminar steigert Ihre persönliche Verhandlungskompetenz – damit Sie auch der ultimativen Herausforderung gewachsen sind: der Begegnung mit einem win-lose-orientierten Verhandlungspartner, der Sie unter Druck zu setzen und seine Macht auszuspielen versucht. In diesem Training...

- vertiefen Sie Ihr Verständnis für den Verhandlungsprozess und frischen Ihr Wissen zum Verhandlungsmodell auf,
- reflektieren Sie Ihre Erfahrung in der Anwendung des Modells und schärfen Ihr Bewusstsein für den Umgang mit Einwänden
- trainieren Sie Erfolgsstrategien und gewinnen Sicherheit, um stets das bestmögliche Ergebnis zu erreichen.

Bullinger

METHODEN

- Im Zentrum steht intensives und aktives Training der Teilnehmenden mit Bezug auf individuelle Zielsetzungen und Fragestellungen. Dabei wechseln sich Präsentationen, Übungen, Diskussionen, Rollenspiele und Fallbearbeitung (mit Videoanalyse) ab.
- Situationen aus dem Verhandlungsalltag der Teilnehmergruppe sichern einen hohen Praxisbezug.
- Die Gruppengröße ist auf maximal 10 Personen begrenzt, um eine hohe Intensität, den Einbezug aller Teilnehmenden sowie optimalen Lernerfolg sicherzustellen.

TERMIN

04.11.2024: Hotel Zürichberg, Zürich

TRAININGSZEITEN

09:00 - 17:30 Uhr

ANMELDUNG

Bullinger Institut für Verhandlungsprozesse
Limmatquai 70, CH-8001 Zürich
Tel. +41 44 265 40 60
hello@bullinger-institut.com
www.bullinger-institut.com

INHALTE

- Auffrischung und Training des *Zürcher Verhandlungsmodells*[®] als praxisbewährtes und handlungsorientiertes Konzept für Win-Win-Verhandlungen
- Umgang mit Macht, Druck und Drohungen
- Aneignung und Training neuer Handlungsoptionen für den Umgang mit besonders schwierigen Situationen
- Behandlung weiterer Themen und Echtfälle aus dem Verhandlungsalltag der Teilnehmergruppe
- auf Wunsch persönliches Feedback des Trainers

KOSTEN

CHF 1'150.-

Der Preis beinhaltet die Unterlagen und Verpflegung (Kaffeepausen, Mittagessen). Nicht enthalten sind die Kosten für eine mögliche Übernachtung und weitere Extras (Parkgebühren etc.).

TEILNEHMERSTIMMEN AUS DEM GRUNDLAGENTRAINING

«Endlich ein Verhandlungsmodell, das die Werteebene einbezieht. Ein absolutes Muss für jeden Verhandlungsprofi.» – *Anastasia Li-Treyer, Geschäftsführerin Promarca/Schweizerischer Markenartikelverband*

«Das Bullinger-Verhandlungsseminar ist das beste Seminar, an dem ich jemals teilgenommen habe – eigentlich Pflicht für jedes Unternehmen, dem die Verhandlungskompetenz seiner Mitarbeitenden wichtig ist. Die Seminarkosten haben sich rasch um ein Vielfaches amortisiert.» – *Walter Angerer, Einkauf GESIPA, Mörfelden-Walldorf*

«Das Konzept lässt sich hervorragend in Praxis- und Alltagssituationen übertragen.»
– *Sven Spieler, Roche Diagnostics GmbH*