

Erfolgreich verhandeln – Strategien für nachhaltige Ergebnisse

Verhandlungen strukturiert vorbereiten, souverän führen und mit tragfähigen Lösungen abschliessen.

Im beruflichen Alltag wird ständig verhandelt – mit Kundinnen und Kunden, Einkaufsgremien, internen Stakeholdern oder externen Partnern. Die Ergebnisse dieser Gespräche beeinflussen nicht nur kurzfristige Entscheidungen, sondern oft auch langfristige Beziehungen.

Erfolgreiche Verhandlungen basieren deshalb nicht auf Druck oder Positionskämpfen, sondern auf einem klaren Verständnis der Interessen aller Beteiligten.

In diesem praxisnahen Seminar lernen Sie, wie Sie Verhandlungen systematisch vorbereiten, strukturiert führen und zu Lösungen gelangen, die für beide Seiten tragfähig sind. Sie trainieren konkrete Techniken, reflektieren Ihren persönlichen Verhandlungsstil und arbeiten an realen Situationen aus Ihrem Berufsalltag.

Das Ziel: mehr Sicherheit am Verhandlungstisch und Ergebnisse, die Bestand haben.

Erfolgreich verhandeln – Strategien für nachhaltige Ergebnisse

Datum

Teil 1: Montag, 10. Mai 2027

Teil 2: Dienstag, 11. Mai 2027

Zeit

jeweils 09.00 - 17.30

Sprache

Deutsch

Art der Veranstaltung

Seminar

Ort

shqa

Hirschmattstrasse 1, 6003 Luzern

[Lageplan](#)

Das shqa Büro liegt im 1. Stockwerk

Kosten pro Person (exkl. MwSt.)

CHF 1'960 .- (für shqa Mitglieder)

CHF 2'960 .- (für Nichtmitglieder)

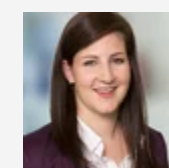
In diesen Kosten inbegriffen sind: Seminarpräsentation und Teilnahmebestätigung

Kontaktpersonen



Rebecca Siegmann

+41 41 500 07 86



Patricia Zürcher

+41 41 500 07 87

Ziele

Sie lernen:

- Verhandlungen strukturiert vorzubereiten, zu führen und professionell nachzubereiten
- Interessen hinter Positionen zu erkennen und konstruktiv damit umzugehen
- Tragfähige Lösungen zu entwickeln, die für alle Beteiligten akzeptabel sind
- Auch in anspruchsvollen Situationen souverän zu bleiben
- Ihren persönlichen Verhandlungsstil gezielt weiterzuentwickeln

Inhalte

- Grundlagen professioneller Verhandlungsführung
- Struktur und Phasen erfolgreicher Verhandlungen
- Interessen erkennen statt Positionen bekämpfen
- Strategien für partnerschaftliche und nachhaltige Lösungen
- Systematische Vorbereitung wichtiger Verhandlungen
- Umgang mit schwierigen Verhandlungssituationen und Widerständen
- Analyse und Weiterentwicklung des eigenen Verhandlungsstils
- Praxisbeispiele und konkrete Fälle aus dem Berufsalltag der Teilnehmenden

Zielgruppe

- Alle Mitarbeitenden welche Verhandlungen professionell meistern wollen
- Key Account Manager, Account Manager (bereits aktiv oder in Vorbereitung für eine KAM-Funktion)
- Sales Manager, Service Manager
- Product Manager, Produktspezialisten
- Market Access Manager
- Business Unit Leiter
- Abteilungsleiter

Didaktik

Anhand typischer Verhandlungssituationen aus dem Pharma-Berufsalltag erarbeiten Sie gemeinsam Lösungsansätze, testen unterschiedliche Strategien und reflektieren deren Wirkung. So können Sie die erlernten Methoden direkt ausprobieren und Ihren persönlichen Verhandlungsstil weiterentwickeln.



Marios Ntinis
Business Consultant
Provectis Healthcare AG

