

Professionell Verhandeln – nach Harvard-Konzept®

Ausgebucht

Steigerung der Fähigkeit, systematisch und zielstrebig optimale Verhandlungsergebnisse zu erzielen

Bewusst oder unbewusst, führen Sie im Interesse Ihres Arbeitgebers unzählige Verhandlungen. Sei es mit Ärzt:innen, Apotheker:innen, Einkäufern, Einkaufsgemeinschaften, Behörden oder Ihren Kolleg:innen. Die Ergebnisse der Verhandlungen sind für den Geschäftsverlauf ausschlaggebend. Es gilt nachhaltige "Win-Win-Situationen" zu schaffen, die es erlauben partnerschaftliche Beziehungen aufzubauen und zu festigen.

Das zweitägige Training baut auf dem "Das Harvard Konzept®" auf. Sie lernen anhand von praktischen Beispielen mit der Problematik von Interessensgegensätzen gezielt umzugehen und Ergebnisse zu erarbeiten, die für alle Beteiligten vorteilhaft sind. Praktiker aus aller Welt orientieren sich an der Philosophie des "Getting to Yes" resp. "Das Harvard Konzept®". Lernen und erleben Sie mit Interessenskonflikten besser umzugehen und in Verhandlungen nachhaltige Ergebnisse zu erzielen. Das Training wird von Egger Philipps durchgeführt. Der einzige Anbieter in Europa mit einer Lizenz der Harvard Universität.

Speziell: Sie erhalten einen lebenslangen Zugang zum "Harvard knowledge pool". Somit profitieren Sie auch in Zukunft von weiteren aufbauenden Erkenntnissen und Publikationen sowie Informationen zu vielfältigen kulturspezifischen Eigenheiten beim Verhandeln. Eine wertvolle Unterstützung für Sie das Kreismodell als "Win-Win" Instrument gezielt einzusetzen und zu verinnerlichen: sowohl beruflich wie auch privat.



P.S.: Die beiden Harvard Professoren Roger Fisher und Wiliam Ury fassten ihre Forschungsergebnisse mit Bruce Patton 1981 zusammen. Damit prägten sie das "Win-Win-Verhandeln". Das Buch gilt heute als Standard-Lehrbuch "Getting to Yes" (deutsch: "Das Harvard Konzept®"). Das Werk wurde in über 30 Sprachen übersetzt und millionenfach verkauft.

Professionell Verhandeln – nach Harvard-Konzept®

Ausgebucht

Datum

Teil 1: Mittwoch, 14. Mai 2025

Teil 2: Donnerstag, 15. Mai 2025

Zeit

jeweils 09.00 - 17.30

Sprache

Deutsch

Art der Veranstaltung

Seminar

Ort

Riverside Seminar- & Eventhotel

Spinnerei-Lettenstrasse 2, 8192 Zweidlen-Glattfelden

Anreise mit den öffentlichen Verkehrsmitteln

Zug bis Bahnhof Glattfelden nehmen, dann Bus NFB 540 bis Haltestelle "Zweidlen, Zweidlergraben", 5 Minuten Fussweg bis ins Riverside.

Anreise mit dem Auto

Das Riverside stellt 300 gratis Parkplätze zur Verfügung.

[Lageplan](#)

Kosten pro Person (exkl. MwSt.)

CHF 1'960 .- (für shqa Mitglieder)

CHF 2'960 .- (für Nichtmitglieder)

In diesen Kosten inbegriffen sind: Seminarpräsentation und Teilnahmebestätigung

Zertifikatslehrgang

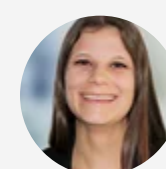
Dieses Seminar ist Teil des KAM Zertifikatslehrgangs. Melden Sie sich für alle 8 Module an und profitieren Sie von einem Vorzugspreis inkl. Zertifikat.

Kontaktpersonen



Rebecca Siegmann

+41 41 500 07 86



Carla Roos

+41 41 500 07 83

Fortbildungsziele

Verhandlungsführung basierend und aufbauend auf:

- Werten und Prinzipien
- Intressenausgleich anstatt Positionskämpfen
- Grundsatz der Win-Win-Philosophie
- erprobten und gezielten Techniken und Praktiken

Ziele und Erfolgsfaktoren der Verhandlung:

- Erzielte Ergebnisse und Lösungen sind nachhaltig
- Zufriedenheitsgrad bei allen Beteiligten hoch
- Effizienzsteigerung im Verhandlungsprozesses

Inhalt

Programm

- Wichtige Verhandlungen systematisch vorbereiten, durchführen, mit einem Win-Win abschliessen und nachbearbeiten
- Auch schwierige Verhandlungssituationen erfolgreich meistern
- Grundlagen des Verhandlungsprozesses, Chancen und Risiken beim Verhandeln
- Vorteile einer nachhaltigen, partnerschaftlichen Strategie
- Das offene Verhandeln nach dem Harvard-Konzept® als umfassende Strategie zur Lösung von Interessenkonflikten
- Optimierung der Vorbereitung von Verhandlungen, sowie deren Nachbearbeitung
- Erkennen und Beheben von Widerständen und schwierigen Situationen beim Verhandeln
- Überprüfung des persönlichen Verhandlungsstils
- Steigerung der Fähigkeit, systematisch und zielstrebig optimale Verhandlungsergebnisse zu erreichen
- Behandlung von verhandlungsrelevanten Fragen und Problemen aus der Praxis der Teilnehmenden

Zielgruppen



- 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

Dozentinnen & Dozenten



Urs Kohler

Associate Consultant & Partner
Egger Philips & Partner AG

