

Professionell Verhandeln – nach Harvard-Konzept®

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 Philopsopie 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 einzusetzten 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 milionenfach verkauft.

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

Nur noch wenige Plätze

Professionell Verhandeln – nach Harvard-Konzept®

Datum

Teil 1: Montag, 11. Mai 2026

Seminar

Teil 2: Dienstag, 12. Mai 2026

Seminar

Zeit

jeweils 09.00 - 17.30

Sprache

Deutsch

Art der Veranstaltung

Seminar

Ort

Trafo Baden Kultur und Kongresszentrum

Brown Boveri Pl. 1, 5400 Baden

[Lageplan](#)

Anreise mit den öffentlichen Verkehrsmitteln

Wir empfehlen Ihnen die Anreise mit den öffentlichen Verkehrsmitteln, das Trafo Baden ist nur gerade 3 Gehminuten vom Bahnhof Baden entfernt.

Anreise mit dem Auto

Das Parkhaus Trafo zählt 300 gedeckte Parkplätze. Bitte berücksichtigen Sie, dass das Parkhaus öffentlich ist und keine Parkplätze reserviert werden können. 1000 weitere Parkplätze finden Sie in nächster Nähe zum Trafo Baden

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 Rentsch

+41 41 500 07 83

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

