

# Professionell Verhandeln – nach Harvard-Konzept®

Only a few places left

## 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®

Date

**Teil 1: Monday, May 11, 2026**

Seminar

**Teil 2: Tuesday, May 12, 2026**

Seminar

Time

**each 09.00 - 17.30**

Language

**German**

Course type

**Seminar**

Location

**Trafo Baden Kultur und Kongresszentrum**

Brown Boveri Pl. 1, 5400 Baden

[Map](#)

### Arrival by public transport

We recommend that you travel by public transport, the

Trafo Baden is only a 3 minute walk from Baden train station.

### Arrival by car

The Trafo parking garage has 300 covered parking spaces. Please note, that the parking garage is public and no parking spaces can be reserved.

1000 further parking spaces can be found close to Trafo Baden.

Cost per person (excl. VAT)

**CHF 1'960 .-** (for shqa members)

**CHF 2'960 .-** (for non-members)

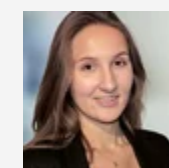
Included in this fee: seminar documents and confirmation of participation

## Certificate Program

Dieses Seminar ist Teil des KAM

Zertifikatslehrgangs. Melden Sie sich für alle 8 Module an und profitieren Sie von einem Vorzugspreis inkl. Zertifikat.

## Contact persons



**Rebecca Siegmann**

[+41 41 500 07 86](tel:+41415000786)



**Carla Rentsch**

[+41 41 500 07 83](tel:+41415000783)

## 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

---

## Lecturers



**Urs Kohler**  
Associate Consultant & Partner  
Egger Philips & Partner AG

