

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.

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.	

Erfolgreich verhandeln – Strategien für nachhaltige Ergebnisse
Date
Teil 1: lundi 10 mai 2027
Teil 2: mardi 11 mai 2027
Temps
respectivement 09.00 - 17.00
Langue
Allemand
Type d'événement
Seminar
Lieu
shqa
Hirschmattstrasse 1, 6003 Luzern
Plan du site
Das shqa Büro liegt im 1. Stockwerk
Anreise mit den öffentlichen Verkehrsmitteln
Wir empfehlen Ihnen die Anreise mit den öffentlichen Verkehrsmitteln (5 Gehminuten vom Bahnhof Luzern).
Anreise mit dem Auto
Umliegend gibt es diverse Parkhäuser in der Stadt.
Am nächsten gelegen (2-4 Gehminuten): Luzerner Kantonalbank oder Parkhaus Kesselturm
weitere Möglichkeit (10-12 Gehminuten): Parkhaus Altstadt oder Bahnhofparking P3 Universität
Coût par personne (hors TVA)
CHF 1'960 .– (pour les membres de la shqa)
CHF 2'960 .– (pour les non-membres)
Ces frais comprennent : la présentation du séminaire et l'attestation de participation.

Cours avec certificat
Ce séminaire fait partie du cours de certificat KAM. Inscrivez-vous pour les 8 modules et bénéficiez d'un prix préférentiel incluant le certificat.

Personnes de contact

	Patricia Zürcher <u>+41 41 500 07 87</u>
---	--



Marios Ntinis
Business Consultant
Provectis Healthcare AG

in