

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

Il ne reste que quelques places

Professionell Verhandeln – nach Harvard-Konzept®

Date
Teil 1: mercredi 14 mai 2025
Teil 2: jeudi 15 mai 2025

Temps
respectivement 09.00 - 17.30

Langue
Allemand

Type d'événement
Seminar

Lieu
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](#)

Coût par personne (hors TVA)
CHF 1'960 .- (pour les membres de la shqa)
CHF 2'960 .- (pour les non-membres)
In diesen Kosten inbegriffen sind: Seminarpräsentation und Teilnahmebestätigung

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

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

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

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

Conférenciers



Urs Kohler
Associate Consultant & Partner
Egger Philips & Partner AG

