

Erfolgreiche Verhandlungsführung

3-tägiges Intensiv-Seminar mit dem Ziel, die Techniken, Strategien und Taktiken erfolgreichen Verhandeln kennen zu lernen und in der Praxis erfolgreich anzuwenden. Besonders geeignet für Führungskräfte, die ihre Verhandlungs- und Argumentationskompetenz sowie ihre Überzeugungskraft verbessern und ausbauen wollen.

Konzept

Eine Führungskraft steht in ihrem beruflichen Umfeld ständig vor Situationen, in welchen es gilt, die eigene Position zu vertreten und für ihr Unternehmen, ihr Projekt, ihre Strategie oder ihr Team ein optimales Ergebnis zu erzielen. In diesem Zusammenhang kommt dabei der überfachlichen Verhandlungs-, Kommunikations- und Argumentationskompetenz eine entscheidende Bedeutung zu. Gesprächs-, Argumentations- und Verhandlungskompetenz ist die Fähigkeit, überzeugend aufzutreten und dem Verhandlungs- bzw. Gesprächspartner – seien es Vorgesetzte, Kollegen, Kunden oder auch externe Stakeholder wie Lieferanten, Politiker oder Investoren – mit einer ausgefeilten Verhandlungstechnik zu begegnen, um die angestrebten Ziele zu erreichen. Die Herausforderung dabei ist stets, eine konstruktive Einigung zu erzielen und die Verhandlung so zu führen, dass das angestrebte Ergebnis über eine einseitige Interessenwahrung der Beteiligten hinausgeht und den grösstmöglichen gemeinsamen Nutzen in den Vordergrund stellt. In diesem 3-tägigen Seminar lernen die Teilnehmenden durch Vermittlung erfolgreicher Verhandlungstechniken, Verhandlungen in allen Situationen besser zu verstehen und zu gestalten.

Themenschwerpunkte

Grundlagen: Wie Sie lernen, erfolgreicher zu verhandeln

- > Worum geht es beim Verhandeln grundsätzlich?
- > Wie kann man den Erfolg einer Verhandlung messen?
- > Die grössten Fehler, die Sie beim Verhandeln begehen können
- > Ihr persönlicher Verhandlungsstil – kompetitives versus kooperatives Verhandeln
- > Verhandeln als Prozess verstehen

Vorbereitung: Bereiten Sie die Verhandlung optimal vor

- > Ohne Ziele geht es nicht
- > Wo steht der andere?
- > Der persönliche Stil: Erkennen Sie sich und andere
- > Die optimale Atmosphäre schaffen

Einstellung: Gelangen Sie durch Eigenmotivation zur richtigen Einstellung

- > Die richtige Einstimmung und Einstellung

- > Quellen der Motivation
- > Den Gesprächspartner kennen, heisst ihn zu schätzen

Bedarfsanalyse: Die Zielsetzung des Gesprächspartners

- > Seien Sie sich der Bedeutung der Körpersprache bewusst
- > Motive des Gesprächspartners
- > Auch Zuhören ist eine Kunst

Argumentations- und Überzeugungsphase

- > Seien Sie Problemlöser und bieten Sie individuellen Nutzen
- > Seien Sie sich der verschiedenen Ebenen der Kommunikation bewusst
- > Nutzen Sie Feedback-Techniken, um Verhandlungen zu verbessern

Einwandbehandlung

- > So begegnen Sie Einwänden wirkungsvoll
- > Was tun, wenn der Partner unfair wird?

Preisverhandlungen

- > Nutzenorientiertes Verkaufen und Mehr-Preise durch Mehr-Werte
- > Schaffen Sie Alternativen und erstellen Sie eine Konzessionsliste

Abschluss

- > So sichern Sie den Verhandlungserfolg
- > Was tun, wenn der Verhandlungspartner noch zögert?

Nachbereitung

- > Analysieren Sie die Zufriedenheit Ihres Verhandlungspartners
- > Reflektieren Sie die Verhandlung und dokumentieren Sie die Ergebnisse
- > Pflegen und nutzen Sie die Beziehung

Seminarinformationen (3 Tage)

Sem.-Nr.	Ort	Datum
33321	Luzern	08.–10. November 2021
33122	Horn/St. Gallen	25.–27. April 2022
33222	Luzern	07.–09. November 2022

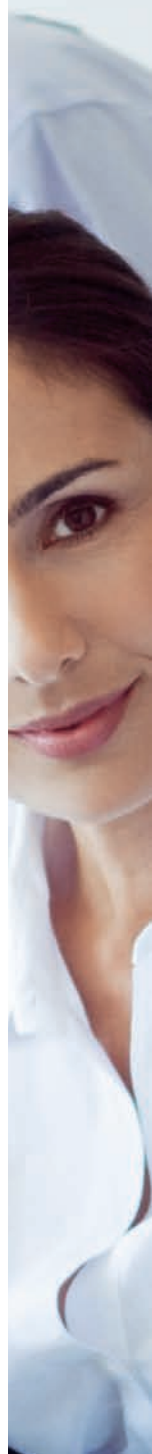
Seminargebühr*: CHF 3300.– (zzgl. 7.7% MWST)

Detailinformationen, Anmeldung via Internet: www.sgmi.ch/luf15

*Rechnungsstellung in EUR zum aktuellen Tageskurs möglich

Corporate
Programs

Auch als firmeninternes Programm (deutsch/englisch) buchbar:
Tel. +41 (0)71 223 50 30



Information und Beratung

Gerne stehen wir Ihnen für nähere Informationen zu den einzelnen Seminaren, Lehrgängen, Diplomen oder für die telefonische Beratung zur Auswahl des für Sie geeigneten Weiterbildungs-Bausteins zur Verfügung.

Telefon +41 (0)71 223 50 30

Telefax +41 (0)71 223 50 32

Anmeldung

Bitte füllen Sie beiliegende Anmeldekarte aus, und senden Sie diese an uns.

SGMI Management Institut St.Gallen

Bogenstrasse 7

CH-9000 St. Gallen

Telefax +41 (0)71 223 50 32

Internet www.sgmi.ch

E-Mail seminare@sgmi.ch

Nach Erhalt Ihrer Anmeldung senden wir Ihnen:

- > die Bestätigung Ihrer Anmeldung mit Rechnung
- > Informationen zu Ablauf, Hotel und Anreise
- > das Zimmerreservationsblatt für Ihre Hotelbuchung

Sollte das Seminar bereits ausgebucht oder eine Zulassung zu einem Diplom nicht möglich sein, werden Sie unverzüglich davon unterrichtet. Kleinere Programmänderungen und Referentenumstellungen bleiben vorbehalten.

Seminargebühr, Diplomgebühr, Euro

Die Seminargebühr beinhaltet die Kosten für das Seminar und die Seminarunterlagen. In der Diplomgebühr inbegriffen sind die Kosten für Seminare, Workshops und den Diplomteil (alle Seminar- und Diplomgebühren zzgl. 7.7% MWST). Nicht enthalten sind sämtliche Hotelleistungen wie Übernachtung und Verpflegung, die vom Teilnehmer direkt dem Hotel zu bezahlen sind.

Mehrteilige Seminare können nur als Ganzes gebucht werden. Versäumte Seminartage oder Seminarteile können nicht nachgeholt werden.

Die Seminar-, Diplomgebühr kann in Schweizer Franken oder in Euro zum jeweiligen Tageskurs bezahlt werden.

Umbuchung, Stornierung

Umbuchungen von einer Seminar- oder Diplombuchung auf eine andere sind nur einmalig bis 6 Wochen vor Seminarbeginn gegen eine Gebühr von CHF 350.– möglich. Stornierungen sind bis 3 Monate vor Seminarbeginn kostenlos. Bei Stornierungen zwischen 3 Monaten und 6 Wochen vor Seminarbeginn werden 40% der Seminar- resp. Diplomgebühr verrechnet. Die volle Seminar- resp. Diplomgebühr wird verrechnet, wenn die Abmeldung weniger als 30 Werkstage vor Seminarbeginn erfolgt.

Wir empfehlen, eine Annullationsversicherung bei Ihrer Versicherungsgesellschaft abzuschliessen, die Stornokosten wegen Krankheit und anderer Ereignisse abdeckt.

Hotel

Unsere Seminarhotels bieten unseren Seminarteilnehmern preisgünstige Seminarpauschalen an. Die Zimmerreservation übernimmt das SGMI Management Institut St. Gallen aufgrund Ihres retournierten Zimmerreservationsblattes. Wir bitten Sie, das Zimmerreservationsblatt auszufüllen und an seminare@sgmi.ch zu senden. Das Hotel stellt jedem Teilnehmer individuell Rechnung, die Bezahlung der Rechnung erfolgt durch den Teilnehmer direkt beim Auschecken am letzten Seminartag.

Die vollständigen «Allgemeinen Geschäftsbedingungen» können im Internet unter www.sgmi.ch/agb entnommen werden.

Anreise zum Seminarort

Angaben zu Hotel und Anreise erhalten Sie mit der Anmeldebestätigung.

Sämtliche Teilnehmerstimmen können am SGMI Management Institut St. Gallen persönlich eingesehen werden.

Anmeldekarten

Wir freuen uns über Ihre Anmeldung.
Bitte senden Sie uns den Anmeldebogen per Post, Fax oder E-Mail.


SGMI Management Institut
St. Gallen
Bogenstrasse 7
CH-9000 St. Gallen

Telefon +41 (0)71 223 50 30
Telefax +41 (0)71 223 50 32
Internet www.sgmi.ch
E-Mail seminare@sgmi.ch

Wir melden uns für folgende Seminare/Programme an:

Nummer/Datum	Name	Vorname
	Geburtsdatum	
	Firma	
	Strasse	
	PLZ/Ort	
	Telefon	Fax
	E-Mail	Anzahl Beschäftigte
	Branche	Funktion
JP2022	Datum	Unterschrift

Wir melden uns für folgende Seminare/Programme an:

Nummer/Datum	Name	Vorname
	Geburtsdatum	
	Firma	
	Strasse	
	PLZ/Ort	
	Telefon	Fax
	E-Mail	Anzahl Beschäftigte
	Branche	Funktion
JP2022	Datum	Unterschrift

Infokarte

Bitte rufen Sie mich an. Ich interessiere mich für:

- Seminare, Programme
- Master, Diplome, Zertifikate
- Corporate Programs
- Management Consulting
- SGMI Alumni Network

Name	Vorname
Firma	
Funktion	
Telefon	E-Mail

JP2022