

Professionell verhandeln

ZfU International Business School



06.05.2025 bis 07.05.2025 in
Rüschlikon
25.11.2025 bis 26.11.2025 in
Unterägeri

Harvard Negotiation - Tit-for-Tat - Psychology

Professionelles Verhandeln ist eine grosse Herausforderung, sei es mit Geschäftspartnern oder Mitarbeitenden, im beruflichen oder privaten Kontext. Ob bewusst oder unbewusst: Wir verhandeln täglich! Manchmal sind wir dabei erfolgreich, manchmal nicht. **Was zeichnet gute Verhandlungen aus? Wie erlange ich diese Kompetenz? Wie wird man ein professioneller Verhandler?**

In diesem intensiven Verhandlungstraining erwerben Sie die entsprechenden Kompetenzen. Sie lernen nicht nur die notwendigen Werkzeuge und Techniken kennen, sondern **integrieren** diese

auch in Ihren persönlichen Verhandlungsstil und erweitern ihn signifikant. Wahre Verhandlungskompetenz zeigt sich darin, nicht «nur» zu gewinnen, sondern wann immer möglich Win-win-Situationen zu schaffen, bei denen beide Seiten profitieren und so die Grundlage für zukünftige Kooperationen gelegt wird.

Ein weiterer Schwerpunkt dieses Seminars liegt auch im Trainieren von **herausfordernden Verhandlungssituationen**. Durch praxisorientierte Übungen, Reflexionen in der Gruppe und zielführenden Input lernen Sie, auch in «nicht kooperativen» Situationen souverän, schlagfertig und erfolgreich zu verhandeln.

CHF 2'980.00

[Mehr Informationen und Anmeldung](#)

Zusätzliche Infos zur Veranstaltung

Zertifikat/Bestätigung

Teilnahmebestätigung

Referenten



David D. Kaspar
Master of Law, Master of
Mediation, Executive Coach,
Führungskräfte-Trainer und

Dozent

Veranstalter

[ZfU International Business School](#)

Telefon bei Fragen

044 586 86 37

Beschreibung

Themenschwerpunkte

- **Harvard-Konzept & Tit-for-Tat:** Kombination von bewährten Verhandlungsstrategien zur Erreichung optimaler Ergebnisse in komplexen Verhandlungssituationen
- **Verhandlungen vorbereiten und aktiv gestalten:** Systematische Vorbereitung und Durchführung von Verhandlungen mit Fokus auf Sachlichkeit und Fairness
- **Interessen verstehen und Optionen entwickeln:** Identifikation und Abgleich von Interessen beider Verhandlungspartner zur Entwicklung tragfähiger Lösungen
- **Psychologie, Profil und Profiling:** Anwendung psychologischer und strategischer Methoden zur gezielten Gestaltung von Verhandlungen
- **Umgang mit herausfordernden Situationen:** Entwicklung von Techniken und Strategien für souveränes Handeln unter Druck und in schwierigen Verhandlungssituationen

Nutzen

- Sie lernen, das Harvard-Konzept kombiniert mit Tit-for-Tat praktisch anzuwenden, um in komplexen Situationen optimale Ergebnisse zu erzielen.
- Sie entwickeln Ihre Fähigkeit, Verhandlungen systematisch vorzubereiten, zielgerichtet zu führen und dabei hart in der Sache, aber fair im Umgang zu bleiben.
- Sie lernen, wie Sie Ihre eigenen Interessen mit den Interessen Ihres Verhandlungspartners auf einen Nenner bringen können und gemeinsam tragfähige Optionen entwickeln.
- Sie lernen durch gezieltes Arbeiten am eigenen Profil und dem Profiling Ihrer Verhandlungspartner, Verhandlungen psychologisch-strategisch zu gestalten.
- Sie lernen Techniken und Strategien kennen, wie Sie unter Druck und im Umgang mit unfairen oder marktmächtigen Partnern souverän und sicher agieren können.

Zielgruppe

Mitglieder von Geschäftsleitungen, Verwaltungs- und Aufsichtsräten, Executives sowie Führungskräfte aus allen Branchen, deren Verhandlungsgeschick entscheidend zur Sicherung und Steigerung des Unternehmenserfolgs beiträgt.

Arbeitsmethode

Lehrgespräche, Präsentationen und Diskussionen finden im Wechsel mit Übungen, Rollenspielen und Fallstudien statt. Am zweiten Seminartag wird intensiv am eigenen Stärken-Schwächen-Profil und an den Verhandlungssituationen aus der Praxis der Teilnehmenden gearbeitet. Das Üben und Trainieren mit aktivem Einbezug aller Teilnehmenden hat hohe Priorität.

Seminarzeiten

1. Tag: 09:00 – 17:00 Uhr
2. Tag: 08:30 – 17:00 Uhr

[Mehr Informationen und Anmeldung](#)