

Refresher und Praxistraining zum Zürcher Verhandlungsmodell® Vertiefen Sie Ihre Verhandlungskompetenz


Wenn Sie bereits ein Verhandlungsseminar (Zürcher oder Harvard Modell) besucht haben, können Sie das *Zürcher Verhandlungsmodell*® vertiefen und intensiv trainieren. In einem Tag wird das Modell vertieft bearbeitet, Ihre individuelle Praxiserfahrung reflektiert und auf Wunsch werden Ihre Echtsituationen bearbeitet.

Als umfassendes Orientierungs- und Handlungskonzept erweitert das *Zürcher Verhandlungsmodell*® die Perspektive von den im Buch «Das Harvard-Konzept» beschriebenen Prinzipien und bietet damit auf der Persönlichkeits- und Werteebene zusätzliche Handlungsoptionen, mit denen dem Verhandlungsprozess eine völlig neue Richtung und Dynamik gegeben werden kann. Das führt auch in schwierigsten Verhandlungen zu nachhaltiger besseren Ergebnissen, die für alle Beteiligten mehr Wert schaffen.

Ihr Nutzen

Das Seminar steigert Ihre persönliche Verhandlungskompetenz – damit Sie auch der ultimativen Herausforderung gewachsen sind: der Begegnung mit einem win-lose-orientierten Verhandlungspartner, der Sie unter Druck zu setzen und seine Macht auszuspielen versucht.

- Als Teilnehmer/in erweitern Sie Ihr Verständnis von Verhandlungsprozessen.
- Sie eignen sich systematisch ein handlungsorientiertes Verhandlungsmodell an.
- Sie reflektieren Ihre Erfahrung und Verhandlungsmuster, schärfen Ihr Bewusstsein für den Umgang mit Einwänden und trainieren neue Handlungsoptionen und Erfolgsstrategien.
- Sie erweitern Ihr Repertoire mit Instrumenten zur Vorbereitung, Durchführung und Nachbereitung von Verhandlungen.
- Sie gewinnen Sicherheit, um stets das bestmögliche Ergebnis zu erzielen.

Trainer	Inhalte
	<ul style="list-style-type: none">■ Kennenlernen, Aneignen und Training des <i>Zürcher Verhandlungsmodells</i>® als praxisbewährtes und handlungsorientiertes Konzept für schwierige Fälle■ Umgang mit Macht, Druck und Drohungen■ Aneignung neuer Handlungsoptionen für den Umgang mit besonders schwierigen Situationen■ Behandlung weiterer Themen und Echtfälle aus dem Verhandlungsalltag der Teilnehmergruppe

Michael Bullinger:

«Verhandeln ist ein Prozess. Der Aufbau von Verhandlungskompetenz genauso.»



Refresher und Praxistraining zum Zürcher Verhandlungsmodell® **Vertiefen Sie Ihre Verhandlungskompetenz**

Methoden

- Im Zentrum steht intensives und aktives Training der Teilnehmer mit Bezug auf individuelle Zielsetzungen und Fragestellungen. Dabei wechseln sich Präsentation, Übungen, Diskussionen, Rollenspiele und Fallbearbeitung (mit Videoanalyse) ab. Situationen aus dem Verhandlungsalltag der Teilnehmergruppe sichern einen hohen Praxisbezug.
- Die Teilnehmenden erhalten ein praxisorientiertes Arbeitsbuch zum *Zürcher Verhandlungsmodell®* inklusive Checklisten für den Praxistransfer.

Ihr Trainer / unser Kooperationspartner



Michael Bullinger
Bullinger – Institut für Verhandlungsprozesse Zürich

Zielgruppe

Führungs- und Fachkräfte aller Branchen, die bereits ein Verhandlungsseminar nach dem «Harvard-Konzept» oder *Zürcher Verhandlungsmodell®* besucht haben

Die Gruppengröße ist auf maximal 14 Personen begrenzt, um eine hohe Intensität, den Einbezug aller Teilnehmenden sowie optimalen Lernerfolg sicherzustellen.

Termine

13.07.2017 bbw gGmbH, Infanteriestraße 8, 80797 München
15.12.2017 bbw gGmbH, Infanteriestraße 8, 80797 München

Trainingszeiten

09:30 - ca.18:00 Uhr

Kosten

1.050,00 € (MwSt. befreit) zzgl. ca. 60,00 € Tagungspauschale

Der Preis beinhaltet alle Teilnehmerunterlagen und Verpflegung (Tagungsgetränke, Kaffeepausen, Mittagessen).