

## Das Zürcher Verhandlungsmodell®

### Verhandeln auf der Basis von Werten schafft Mehrwert

Als Fach- und Führungskraft verhandeln Sie täglich: mit Mitarbeitenden, Vorgesetzten und Kollegen, mit Kunden und Lieferanten. Die Ergebnisse dieser Verhandlungen prägen den unternehmerischen Erfolg entscheidend mit.

Durch dieses Training eignen Sie sich die dafür notwendige Verhandlungskompetenz an. Mit dem *Zürcher Verhandlungsmodell*® lernen Sie eine systematische und umfassende Vorgehensweise kennen und anwenden.

Trainieren Sie, wie Sie auch in anspruchsvollsten, scheinbar unvereinbaren Verhandlungssituationen gezielt bessere und nachhaltigere Ergebnisse erreichen können, die für alle Beteiligten mehr Wert schaffen.

#### Ihr Nutzen

- Sie entwickeln ein fundiertes Verständnis für Verhandlungsprozesse.
- Sie reflektieren Ihre persönlichen Verhandlungsmuster, schärfen Ihr Bewusstsein für den Umgang mit Einwänden des Gegenübers und eröffnen sich neue Handlungsoptionen und Erfolgsstrategien.
- Sie eignen sich ein Repertoire zur systematischen Vorbereitung, Durchführung und Nachbereitung von Verhandlungen an und können dies aktiv auch an eigenen Beispielen trainieren.
- Sie gewinnen Sicherheit und Vertrauen, um stets das bestmögliche Ergebnis zu erzielen.
- Sie lernen, auch «Win-Lose»-Verhandlungspartner zu konstruktiven Lösungen zu führen, und festgefahrene Positionen in kreative Lösungen zu verwandeln.

#### Trainer

#### Inhalte



Michael Bullinger:

«Verhandlungskompetenz ist ein strategischer Erfolgsfaktor. Gerade in schwierigen Verhandlungen zahlt sich Ihre Investition um ein Vielfaches aus.»

- Kennenlernen, Aneignen und Training des *Zürcher Verhandlungsmodells*® als praxisbewährtes und handlungsorientiertes Konzept für die Verhandlungsführung
- Das Zürcher Verhandlungsmodell® erweitert die im Buch «Das Harvard-Konzept» beschriebene Sach- und Beziehungsebene durch Werte und Persönlichkeit.
- Umgang mit schwierigen Verhandlungspartnern und -situationen
- Umgang mit ungleichen Machtverhältnissen, Emotionen, Beziehungsproblemen sowie mit Wertekonflikten
- Verhandeln im Team und Mehrparteienverhandlungen
- optimale Vor- und Nachbereitung
- spezifische Herausforderungen und Echtfälle aus dem Verhandlungsalltag der Teilnehmergruppe; auf Wunsch persönliches Feedback des Trainers

#### Methoden

- Im Zentrum steht intensives und aktives Training der Teilnehmenden mit Bezug auf individuelle Zielsetzungen und Fragestellungen. Dabei wechseln sich Präsentationen, 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.



## **Das Zürcher Verhandlungsmodell®** **Verhandeln auf der Basis von Werten schafft Mehrwert**

### **Ihr Trainer / unser Kooperationspartner**



Michael Bullinger  
Bullinger – Institut für Verhandlungsprozesse Zürich

### **Zielgruppe**

Führungs- und Fachkräfte aller Branchen

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

### **Termine**

12.12. – 14.12.2016 Hotel Residence, Feldafing/Starnberger See  
10.07. – 12.07.2017 Großraum München, Hotel wird noch bekannt gegeben  
11.12. – 13.12.2017 Großraum München, Hotel wird noch bekannt gegeben

### **weitere Termine in der Schweiz:**

26.04. – 28.04.2017 Hotel Zürichberg, Zürich      Buchung über [www.bullinger-ivpz.ch](http://www.bullinger-ivpz.ch)  
06.09. – 08.09.2017 Hotel Zürichberg, Zürich

### **Trainingszeiten**

1. Tag: 18:00 - 20:30 Uhr  
2. Tag: 08:30 - ca.19:00 Uhr  
3. Tag: 08:30 - 17:00 Uhr

### **Kosten**

2.400,00 € (MwSt-befreit)

Die Preise beinhalten alle Teilnehmerunterlagen und Verpflegung (Tagungsgetränke, Kaffeepausen, Mittag- und Abendessen). Nicht enthalten sind Übernachtungskosten, die Getränke zum Essen sowie die Kosten für diverse Extras (z. B. Parkgebühren).

### **Teilnehmerstimmen**

Das Konzept lässt sich hervorragend in Praxis und Alltagssituationen übertragen.

*Sven Spieler, Roche Diagnostics GmbH*

Das Bullinger Verhandlungstraining hat mir eine völlig neue Vorstellung von Verhandeln eröffnet. Das *Zürcher Verhandlungsmodell®* ist eine echte Ressource, die zu konstruktiven Lösungen führt.

*Dr. Hansjörg Becker, Geschäftsführer, INSITE Interventions GmbH*