

## Praxistraining für Verhandlungsprofis Trainieren Sie mit dem Zürcher Verhandlungsmodell®

Verhandeln ist eine Disziplin.

Auch als Verhandlungsprofis sollten wir regelmäßig «trainieren». Je mehr wir üben, desto besser können wir uns die Methode aneignen, gewinnen mehr Sicherheit und erzielen bessere Ergebnisse. Nur wenn wir Verhandeln als Disziplin erkennen und uns «fit» halten, werden wir im entscheidenden Moment optimal reagieren können.

Erfolgreich verhandeln ist lernbar.

Verhandlungen folgen bestimmten Mustern. Wer diese Muster nicht nur kennt, sondern auch anzuwenden weiß, kann Verhandlungen entscheidend beeinflussen und gezielt in Richtung Mehrwert führen. Und das unabhängig von Talent und Erfahrung, aber mit einer bewussten Vorgehensweise.

Sie haben bereits ein Verhandlungsseminar nach dem *Zürcher Verhandlungsmodell*® besucht und wollen Ihre Fähigkeiten vertiefen und intensiv trainieren - in 1 1/3 Tagen können Sie Ihr Wissen zum Modell systematisch auffrischen, Ihre individuelle Praxiserfahrung reflektieren und Ihre Echtsituationen bearbeiten.

### 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 vertiefen Sie Ihr Verständnis von Verhandlungsprozessen.
- Sie frisken Ihr Wissen zum Verhandlungsmodell auf.
- Sie reflektieren Ihre Erfahrung und Verhandlungsmuster, schärfen Ihr Bewusstsein für den Umgang mit Einwänden und trainieren 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



Michael Bullinger:

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

### Inhalte

- Auffrischung und Training des *Zürcher Verhandlungsmodells*® 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



## **Praxistraining für Verhandlungsprofis** **Trainieren Sie mit dem Zürcher Verhandlungsmodell®**

### **Methoden**

- Im Zentrum steht intensives und aktives Training der Teilnehmerinnen und Teilnehmer mit Bezug auf individuelle Zielsetzungen und Fragestellungen. Dabei wechseln sich Präsentation, Übungen, Diskussionen, Rollenspiele und Fallbearbeitung 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**

Verhandlerinnen und Verhandler, die bereits ein Verhandlungsseminar nach dem Zürcher Verhandlungsmodell besucht haben.

Die Gruppengröße ist auf maximal 12 Personen begrenzt, um eine hohe Intensität, den Einbezug aller Teilnehmenden sowie optimalen Lernerfolg sicherzustellen.

### **Termin/Ort**

18.02.2019 – 19.02.2019 München

### **Trainingszeiten**

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

### **Kosten**

1.550,00 € (MwSt.-befreit)

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