

# Hart und erfolgreich verhandeln

## Beschreibung:

Wer in Verhandlungen erfolgreich sein will, braucht vielfältige Fähigkeiten und Werkzeuge, um sich dabei durchzusetzen. Egal wie groß die Erfahrung ist, es gibt immer wieder Situationen, in denen man an sein Limit kommt: Weil unfair gespielt wird, weil massiv Druck aufgebaut wird, weil eigene Ängste im Wege stehen oder weil schlicht viel auf dem Spiel steht. Übung macht den Meister. Frischen Sie Ihr Wissen mit Peers auf und trainieren Sie mit erfahrenen Experten.

## Ihr Nutzen:

Sie erhalten besondere Werkzeuge und entwickeln neue Fähigkeiten, um mit schwierigen Verhandlungssituationen besser umzugehen. Sie können einen kühlen Kopf bewahren wenn Sie in schwierigen und aussichtslos erscheinenden Verhandlungen stecken. Sie können Ihre Ziele noch erfolgreicher durchsetzen

## Aufbau & Inhalt:

- Verhandlungs-Strategien
- Verhandlungsziel
- Kraftvolle Argumentation
- Schlagfertigkeit
- Der richtige Umgang bei Angriffen
- Emotionen im Griff halten
- Das kleine 1x1 im Verhandlungs-Judo
- Die BATNA Strategie

## Termine 2017:

6. November  
13. November

## Abschluss:

Zertifikat „hart und erfolgreich verhandeln“ nach erfolgreichem Bestehen des Seminars

## Dauer:

1 Tag Seminar

## Anzahl:

Max. 12 Teilnehmer

## Ort:

Zürich und Bilten

## Zulassung:

Einkäufer

## Seminargebühren:

Fr. 990.-  
(inkl. Unterlagen, Lunch)

## Coach

Jürg Baumgartner mit  
Gastrednern aus  
Einkaufszentralen



CONSULANT

SWISS-KMU-ACADEMY

ANMELDUNG TEL 055/619 62 18 INFO@CONSULANT.CH