



Verhandlungstraining für Führungskräfte «Harvard Negotiation»

Erfolgreiches Verhandeln ist eine Herausforderung. Ob mit Geschäftspartnern oder mit Mitarbeitern. Ob bewusst oder unbewusst: Sie verhandeln täglich. In einem spezifischen Verhandlungstraining erhalten Sie wertvolle Instrumente, die Sie in Ihrem Berufsalltag anwenden können.

Diese Arbeitsinstrumente zu kennen ist eine Grundvoraussetzung. Wichtig und entscheidend ist jedoch die Implementierung dieser Instrumente in Ihren ganz persönlichen Stil! Dieser Tatsache wird insofern Rechnung getragen, als dass der konkreten Arbeit am eigenen Verhandlungsprofil ein hoher Wert beigemessen wird.



Man bekommt nicht, was man verdient. Man bekommt das, was man verhandelt!

Verhandlungstraining für Führungskräfte «Harvard Negotiation»

Verhandlungstraining für Führungskräfte «Harvard Konzept»

Um auch bei größeren Interessensgegensätzen erfolgreich verhandeln zu können, sind grundlegende Kenntnisse der Verhandlungsführung hilfreich.

Das Harvard Negotiation Konzept

Wir arbeiten in unserem individuellen Führungskräfte Training nach dem bestens erprobten Harvard Negotiation Konzept. Mit diesem Instrument gelingt es immer wieder, auch in scheinbar ausweglosen Situationen eine Win-Win Situation zu schaffen.

Verhandlungstraining - Ihr persönlicher Stil

Instrumente kennen ist eine wichtige Voraussetzung. Aber Tools alleine nützen wenig, wenn diese nicht Stil-gerecht eingesetzt werden können: Das passgenaue Abstimmen der Tools auf Ihre Persönlichkeit und die mentale Verhandlungsvorbereitung die Herausforderung!



Training für Einzelpersonen Massgeschneidertes firmeninternes Seminar

Individuelles Verhandlungstraining «Harvard Negotiation»

Wir machen Sie fit für den Verhandlungsalltag. Nach unserem Verhandlungstraining kennen Sie die Grundlagen effektiver Verhandlung nach Harvard Konzept.

Für Ihren Alltag heißt das, dass Sie sich strukturiert vorbereiten können, während der Verhandlung überzeugen und Ergebnisse mit nachhaltiger Wirkung erzielen werden!



Massgeschneidertes Verhandlungsseminar für Firmenkunden

Auf vielseitigen Wunsch, bieten wir unser Know-how auch in Form eines firmeninternen Verhandlungsseminars an. Gerne entwickeln wir für Sie ein zweitägiges Curriculum für Ihre Weiterbildung (größere Gruppen, d.h. in der Regel 8-12 Teilnehmer).

Thematische Schwerpunkte

- Grundlagen des Verhandeln, Konzept «Harvard Negotiation»
- Verhandlungsvorbereitung, Verhandlungsführung
- Hart in der Sache, fair im Ton, klar in der Zielverfolgung

- Definition des eigenen Verhandlungszieles
- Umgang mit Druck und Stress
- Interessen vs. Position, Optionen entwickeln

- Souveränes Umgehen mit unfairen Verhandlungspartnern
- Profil und Profiling, Tit-for-tat Strategie
- Arbeit an individuellen Verhandlungssituationen

Spezial - Coaching und Sparring bei schwierigen Verhandlungssituationen

Massgeschneiderte Vorbereitung

Steht eine wichtige Verhandlung an, können Sie auf unser massgeschneidertes strategisches Coaching zählen. Wir trainieren Sie einerseits bezüglich der strategischen Vorbereitung und andererseits im Hinblick auf Taktik und mentale Fitness während der Verhandlung.

Strategie und Taktik mit bewährten Tools

Dabei geht es darum die eigene Verhandlungssituation auszuleuchten und zu definieren, welches genau ihre effektive Zielsetzung ist.

Mit Hilfe von praxisbewährten Profiling Tools und Checklisten für die entscheidenden Elemente einer jeden Verhandlung wie BATNA, ZoPA und Walk-Away Price entwickeln wir gemeinsam mit Ihnen ein erfolgsversprechendes Konzept.

Verhandlungstraining in Zürich, Bern und Basel

Das Trainingskonzept von Kaspar Consulting kommt den Bedürfnissen unserer Zielgruppe nach hoher Flexibilität entgegen. Darum trainieren wir Sie in Zürich, Bern und Basel. Oder am Ort Ihrer Wahl!

Nehmen Sie Kontakt mit uns auf: Gerne besprechen wir mit Ihnen die Möglichkeiten einer erfolgreichen Zusammenarbeit und entwickeln gemeinsam mit Ihnen ein massgeschneidertes Programm.

Wir freuen uns auf den Austausch mit Ihnen!



David D. Kaspar, Founder Kaspar Consulting

Kaspar Consulting and Network

Sonnenbergstrasse 3, 3013 Bern
Meetingräume in Zürich, Bern, Basel

+41 76 308 94 61
info@kasparconsulting.ch
www.kasparconsulting.ch