



Erfolgreich Verhandeln: Zielführende Methoden & Tools.

Warum ein Kurs in Verhandlungsführung?

Erfolgreiches Verhandeln setzt eine Kombination aus Fachwissen, Methodik und persönlichen Fähigkeiten voraus. Geschickte Verhandlungsführung ist essentiell, um das Wachstum Ihres Unternehmens zu sichern. Unser dynamischer Online-Kurs, gekoppelt mit Fachcoachings und Praxistrainings bietet Ihnen detaillierte Einblicke in sämtliche Verhandlungsphasen. Sie erwerben strategisches Know-how, um Ihre Verhandlungen effektiv zu gestalten, weiterzuentwickeln und somit optimale Ergebnisse zu erreichen.

Unsere Ziele – Ihre Vorteile

Unser Ziel ist es, Ihr Wissen über effektive Verhandlungstechniken zu vertiefen und Ihre Fähigkeiten weiterzuentwickeln, damit Sie Ihre Verhandlungsziele nicht nur erreichen, sondern auch übertreffen können. Wir setzen dies mit folgenden Methoden um:

- > Unser webbasierter E-Learning-Lehrgang ermöglicht Ihnen, Fachwissen zu Verhandlungsthemen flexibel, zeitlich und örtlich unabhängig zu erlernen.
- > Durch Coaching und Reflexion bieten wir Ihnen die Möglichkeit, Verhandlungsherausforderungen aus Ihrem Berufsalltag individuell und im 1:1-Setting zu reflektieren sowie persönliche Anliegen mit ihrem persönlichen Verhandlungscoach zu erörtern.
- > Im Realitytraining setzen Sie das erlernte Wissen in einem Gruppensetting um und entwickeln konkrete Verhaltensmuster für erfolgreiche Verhandlungen.

Was sagen andere?

«Das sind Fragen, die nicht nur „Verhandlungs-Anfänger“ beschäftigen, sondern auch erfahrene Verhandler immer wieder herausfordern. Da passt der innovative, unterhaltsame und überaus lehrreiche e-learning Kurs von Percoms perfekt! »

Leo Staub, Prof. em. Dr. iur.

«Der Lehrgang von Percoms ist eine bestens strukturierte und moderne Möglichkeit, sich neue Verhandlungstechniken anzueignen. Die Inhalte sind sehr praxisnah und mit guten Beispielen illustriert.»

Michael Gross, Leiter Schaden Haftpflicht- und Bauversicherungen AXA

Intelligente und erfolgreiche Verhandlungsführung.

Ablauf

Nach der Registrierung für den Online-Lehrgang wählen Sie einen Verhandlungscoach aus und definieren mit diesem den Trainingsablauf. Bei Gruppen koordiniert Percoms AG diesen Prozess gemeinsam mit dem Auftraggeber und organisiert das Praxistraining.

Inhalt

Der Kurs Verhandlungsführung kombiniert Online- und Präsenztraining, wobei der Stoff flexibel und ortsunabhängig online erarbeitet und durch Online-Coachings vertieft wird. Die praktische Anwendung wird in Praxistrainings unter Anleitung von Trainern und Schauspielern umgesetzt.

- > Emotionen & Bedürfnisse: Erlernen der Bedeutung von Bedürfnissen und Unterscheidung zwischen Verhandlung und Entscheid, inklusive Kommunikation negativer Entscheide.
- > Verhandlungsstrategien: Kennenlernen und zielführender Einsatz von vier Strategien, inklusive Abwehrmethoden.
- > Verhandlungsgegenstand: Erlernen der strukturierten Vorbereitung und Entwicklung eines Argumentariums für aktive Verhandlungen.
- > Verhandlungsteam: Analyse und Optimierung von Teamzusammensetzung und Rollen.
- > Verhandlungssetting: Management von zeitlichen, örtlichen Aspekten und Ego-Erschöpfung in Verhandlungen.
- > Verhandlungsführung: Auseinandersetzung mit der Verhandlungsagenda, Fragetechniken und Kommunikationstricks.
- > Verhandlungsabschluss: Umgang mit Drohungen eines frühzeitigen Ausstiegs und Management von Verhandlungsabbrüchen.

Wussten Sie?

Der Verhandlungsführungslehrgang ist integrierter Bestandteil verschiedener Lehrgänge.

- > Certified Global Negotiator der Universität St. Gallen
- > CAS Wirtschaft und Politik Universität St. Gallen
- > DAS Pensionskassen Management der Hochschule Luzern

Percoms AG ist seit 2001 im Bereich der Verhandlungsführung, Führungsentwicklung & Kaderselektion tätig. Unsere Philosophie ist Objektivität, Transparenz und Nachhaltigkeit. Mit Engagement arbeiten wir täglich daran für unsere Kunden Mehrwerte zu schaffen.

Dienstleistungen

- > Verhandlungsführung
- > Leadership-Lehrgang
- > Executivecoachings
- > Führungscoachings
- > Organisationsberatung
- > Führungsassessments
- > Potenzialanalysen
- > Online-Assessments

Ihre Ansprechpartner

Mario Müller-Rottmann
Executive MBA HSG
mario.mueller@percoms.ch

