



Wer souverän und sachgerecht verhandelt, kommt oft leichter ans Ziel. Gelingt es Ihnen, in anspruchsvollen Verhandlungssituationen Ruhe zu bewahren und eine dauerhafte, gerechte Lösung für alle im Auge zu behalten, erzielen Sie win-win-Situationen für alle Verhandlungsparteien.

Auch Sitzungen führen zum Erfolg, wenn sie kompetent vorbereitet und durchgeführt werden.

In diesem Seminar lernen Sie praktisch-orientierte Techniken und Strategien für Verhandlungen und Sitzungenführungen kennen. Anhand von konkreten Situationen reflektieren Sie Ihre eigenen Kompetenzen und erkunden neue Möglichkeiten für die Anwendung im Berufsalltag

## Verhandlungen und Sitzungen souverän führen

«Es ist Unsinn, Türen zuzuschlagen, wenn man sie angelehnt lassen kann.»

J. William Fulbright (1905-1995), amerikanischer Politiker



### Zielgruppe

Führungskräfte und/oder Mitarbeitende, die Verhandlungen und Sitzungen führen, von KMU bis zur Grossunternehmung.

### Themen

- Verhandlungsstile und -techniken
- Wichtige Phasen von Verhandlungen und Sitzungen
- Techniken zur erfolgreichen Sitzungsführung
- Mittel zur souveränen Gesprächsführung
- Nutzen von nonverbaler Kommunikation und Körpersprache

### Ziele

Die Teilnehmenden

- kennen verschiedene Techniken zur Verhandlungs- und Sitzungsführung
- kennen verschiedene Frage- und Zuhörtechniken
- können Meinungsunterschiede klären und konstruktiv lösen
- üben sich im sachgerechten Verhandlungsstil
- üben Sitzungen und Verhandlungen ziel- und teilnehmerorientiert zu führen
- reflektieren den Einfluss von nonverbalen/körpersprachlichen Kommunikationsmitteln

### Methoden

- Referat-Input
- Gruppenarbeiten/Interventionen
- Selbst- und Fremdrelexion
- Praktische Anwendung in Simulationssituationen

Termin **13./14. Mai 2019**

Ort Vatter Businesscenter, Bern  
Preis CHF 1'500.– für zwei Kurstage

**youniq**  
you are

youniq  
Fon +41 33 251 04 90  
come@youniq.ch  
www.youniq.ch