

# Professionell verhandeln nach dem Harvard-Konzept®

ZfU International Business School



03.09.2024 bis 04.09.2024 in  
Rüschlikon  
13.11.2024 bis 14.11.2024 in  
Rüschlikon

## Lernen Sie von den von Harvard lizenzierten Experten

Wir führen täglich unzählige Verhandlungen, bewusst oder unbewusst, privat wie geschäftlich, um Nebensächlichkeiten oder um grundlegende Entscheidungen von enormer Tragweite.

Professionell verhandeln heisst dabei **mehr als das bloss Erreichen von guten Verhandlungsergebnissen**. Es gilt, möglichst viele der eigenen Interessen zu wahren bei gleichzeitiger Berücksichtigung der Interessenslage der anderen Partei. Sie haben erst dann gut verhandelt, wenn Ihr Geschäftspartner **auch in Zukunft** wieder mit Ihnen verhandeln will und Sie unabhängig von den

inhaltlichen Resultaten Ihre Beziehung zu Ihrem Verhandlungspartner nachhaltig gefestigt haben. Sprich: Sie gewinnen mehr, wenn beide Seiten gewinnen!

Gefragt sind effiziente Strategien, die aus den Vernetzungen, Beziehungsgeflechten und Interessengegensätzen die Synergien aller Partner fördern.

**CHF 3'180.00**

[Mehr Informationen und Anmeldung](#)

## Zusätzliche Infos zur Veranstaltung

### Zertifikat/Bestätigung

Teilnahmebestätigung

### Referenten



**Jochen Luksch**  
Geschäftsführender Partner -  
Egger, Philips & Partner



**Antonius von Borcke**

### Veranstalter

[ZfU International Business School](#)

### Telefon bei Fragen

044 586 86 37

## Beschreibung

### Themenschwerpunkte

- **Verhandlungskompetenz:** Auch in schwierigen Zeiten erfolgreich bleiben – Wie Sie Ihre Stärken zum Tragen bringen und Ihr Mindset auf Win-Win-Resultate ausrichten
- **Strategie und Taktik:** Hart in der Sache, sanft im Umgang mit den Menschen – Wie Sie Ihren Verhandlungsstil optimieren und Ihre Kompetenz-Toolbox zielsicher ausbauen
- **Verhandlungsprozess:** Konstruktiv einwirken und Vorteile für beide Seiten generieren – Wie Sie Kräfteverhältnisse ausgleichen und festgefahrene Situationen überwinden
- **Verhandlungserfolg:** Wechselseitiger Respekt dank Professionalität – Wie Sie dank Offenheit und Klarheit nachhaltigen Nutzen für alle Beteiligten schaffen

### Nutzen

- Sie lernen das Harvard-Konzept als einfaches und universell anwendbares Verhandlungsinstrument kennen und erzielen selbst in schwierigsten Situationen sicher und flexibel langfristige Win-Win-Resultate
- Sie überprüfen Ihren eigenen Verhandlungsstil live und mit persönlichem Coaching und erfahren, worauf es in zielführenden Verhandlungen wirklich ankommt
- Sie trainieren konkrete Verhandlungssituationen und erhöhen Ihre mentale, soziale und kommunikative Kompetenz für anspruchsvolle Verhandlungen
- Sie erfahren, wie sich Ihre Interessen wie auch diejenigen Ihres Verhandlungspartners auf einen Nenner bringen lassen

### Teilnehmer

Verwaltungs- und Aufsichtsrats-Mitglieder, Geschäftsleitungsmitglieder, Führungskräfte aller Branchen, deren Verhandlungsgeschick den Unternehmenserfolg massgeblich beeinflusst.

Die Teilnehmerzahl ist begrenzt, um einen optimalen Lerneffekt für Ihre Praxis zu gewährleisten.

### Arbeitsmethode

Lehrgespräche, Präsentationen und Diskussionen finden im Wechsel mit Übungen und Rollenspielen in strukturierten Fallstudien (mit Videoaufzeichnungen und -analysen) statt. Auf Wunsch Analysen und Rollenspiele basierend auf realen Verhandlungssituationen aus der Teilnehmerpraxis. Das Üben und Trainieren mit aktivem Einbezug aller Teilnehmenden hat hohe Priorität.

**Seminarzeiten**

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

[Mehr Informationen und Anmeldung](#)