

# Professionell verhandeln

ZfU International Business School



25.11.2025 bis 26.11.2025 in  
Unterägeri  
06.05.2026 bis 07.05.2026 in  
Unterägeri  
24.11.2026 bis 25.11.2026 in Horgen

## Harvard Negotiation - Tit-for-Tat - Psychology

Professionelles Verhandeln ist eine grosse Herausforderung, sei es mit Geschäftspartnern oder Mitarbeitenden, im beruflichen oder privaten Kontext. Ob bewusst oder unbewusst: Wir verhandeln täglich! Manchmal sind wir dabei erfolgreich, manchmal nicht. **Was zeichnet gute Verhandlungen aus? Wie erlange ich diese Kompetenz? Wie wird man ein professioneller Verhandler?**

In diesem intensiven Verhandlungstraining erwerben Sie die entsprechenden Kompetenzen. Sie lernen nicht nur die notwendigen Werkzeuge und Techniken kennen, sondern **integrieren** diese auch in Ihren persönlichen Verhandlungsstil und

erweitern ihn signifikant. Wahre Verhandlungskompetenz zeigt sich darin, nicht «nur» zu gewinnen, sondern wann immer möglich Win-win-Situationen zu schaffen, bei denen beide Seiten profitieren und so die Grundlage für zukünftige Kooperationen gelegt wird.

Ein weiterer Schwerpunkt dieses Seminars liegt auch im Trainieren von **herausfordernden Verhandlungssituationen**. Durch praxisorientierte Übungen, Reflexionen in der Gruppe und zielführenden Input lernen Sie, auch in «nicht kooperativen» Situationen souverän, schlagfertig und erfolgreich zu verhandeln.

**CHF 2'980.00**

[Mehr Informationen und Anmeldung](#)

## Zusätzliche Infos zur Veranstaltung

### Zertifikat/Bestätigung

Teilnahmebestätigung

### Referenten



**David D. Kaspar**  
Master of Law, Master of  
Mediation, Executive Coach,  
Führungskräfte-Trainer und

Dozent

### Veranstalter

[ZfU International Business School](#)

### Telefon bei Fragen

044 586 86 37

## Beschreibung

### Themenschwerpunkte

- **Harvard-Konzept & Tit-for-Tat:** Kombination von bewährten Verhandlungsstrategien zur Erreichung optimaler Ergebnisse in komplexen Verhandlungssituationen
- **Verhandlungen vorbereiten und aktiv gestalten:** Systematische Vorbereitung und Durchführung von Verhandlungen mit Fokus auf Sachlichkeit und Fairness
- **Interessen verstehen und Optionen entwickeln:** Identifikation und Abgleich von Interessen beider Verhandlungspartner zur Entwicklung tragfähiger Lösungen
- **Psychologie, Profil und Profiling:** Anwendung psychologischer und strategischer Methoden zur gezielten Gestaltung von Verhandlungen
- **Umgang mit herausfordernden Situationen:** Entwicklung von Techniken und Strategien für souveränes Handeln unter Druck und in schwierigen Verhandlungssituationen

### Nutzen

- Sie lernen, das Harvard-Konzept kombiniert mit Tit-for-Tat praktisch anzuwenden, um in komplexen Situationen optimale Ergebnisse zu erzielen.
- Sie entwickeln Ihre Fähigkeit, Verhandlungen systematisch vorzubereiten, zielgerichtet zu führen und dabei hart in der Sache, aber fair im Umgang zu bleiben.
- Sie lernen, wie Sie Ihre eigenen Interessen mit den Interessen Ihres Verhandlungspartners auf einen Nenner bringen können und gemeinsam tragfähige Optionen entwickeln.
- Sie lernen durch gezieltes Arbeiten am eigenen Profil und dem Profiling Ihrer Verhandlungspartner, Verhandlungen psychologisch-strategisch zu gestalten.
- Sie lernen Techniken und Strategien kennen, wie Sie unter Druck und im Umgang mit unfairen oder marktmächtigen Partnern souverän und sicher agieren können.

### Zielgruppe

Mitglieder von Geschäftsleitungen, Verwaltungs- und Aufsichtsräten, Executives sowie Führungskräfte aus allen Branchen, deren Verhandlungsgeschick entscheidend zur Sicherung und Steigerung des Unternehmenserfolgs beiträgt.

## **Arbeitsmethode**

Lehrgespräche, Präsentationen und Diskussionen finden im Wechsel mit Übungen, Rollenspielen und Fallstudien statt. Am zweiten Seminartag wird intensiv am eigenen Stärken-Schwächen-Profil und an den Verhandlungssituationen aus der Praxis der Teilnehmenden gearbeitet. Das Üben und Trainieren mit aktivem Einbezug aller Teilnehmenden hat hohe Priorität.

## **Seminarzeiten**

1. Tag: 09:00 – 17:00 Uhr
2. Tag: 08:30 – 17:00 Uhr

[Mehr Informationen und Anmeldung](#)