

Verhandeln - hart aber fair

WEKA Business Media AG



Donnerstag, 6. November 2025 in
Zürich

Verhandlungen zu führen verunsichert viele, da ihnen die Werkzeuge und das Know-how dazu fehlen. In diesem Seminar erarbeiten Sie Grundlagen dafür, dass es Ihnen in Ihrem Alltag leichter fällt zu verhandeln.

Mit einem theoretischen Fundament üben Sie persönliche Herausforderungen in Verhandlungssituationen und lernen, worauf Sie achten sollten, um gut vorbereitet und sicher eine Verhandlung zu führen. Persönliche Herausforderungen und Knackpunkte werden in Praxissituationen besprochen. Mit diesen neuen Perspektiven und Fähigkeiten werden Sie **garantiert selbstsicherer in die nächste Verhandlung** einsteigen.

CHF 890.00

[Mehr Informationen und Anmeldung](#)

Zusätzliche Infos zur Veranstaltung

Zertifikat/Bestätigung

Teilnahmebestätigung

Referenten



Gabriele Kaspar

Veranstalter

[WEKA Business Media AG](#)

Telefon bei Fragen

044 586 86 37

Beschreibung

Ihr Praxis-Nutzen

- Sie können Verhandlungen aktiv vorbereiten, durchführen und nachbereiten.
- Sie sind darauf vorbereitet, mit den unterschiedlichsten Verhandlungssituationen sinnvoll umzugehen.
- Sie haben Instrumente zur Hand, schlagfertig argumentieren zu können.
- Sie erzielen Ergebnisse, die für Sie, Ihren Arbeitsgeber und Ihren Verhandlungspartner längerfristig Sinn machen und daher nachhaltig sind.

Inhalte des Seminars

- Sie reflektieren Ihren eigenen Verhandlungsstil
- 3 Verhandlungsmethoden unterscheiden
- Aus welcher Perspektive betrachte ich eine Verhandlung?
- Sie lernen verschiedene Verhandlungsebenen zu unterscheiden
- Sie kennen den Einfluss von Beziehung auf die Sachebene und umgekehrt
- Fallen erkennen und umgehen lernen

Zielgruppe

Fach- und Führungskräfte aus allen Branchen und Bereichen, die sich Einblick, Wissen und Praxis im Verhandeln aneignen wollen.

Methode

Theoretische Grundlagen, praktische Übungen, Videomaterial, Selbstreflektion und Gruppenaustausch.

Das ist inbegriffen





Der Seminarpreis versteht sich inklusive Mittagessen, Getränke, Pausenverpflegung, Seminarunterlagen und Zertifikat. Sie erhalten ausserdem das Buch "**Verhandeln - hart aber fair**" von Gabriele Kaspar.

[Mehr Informationen und Anmeldung](#)

Buchungsbedingungen

AGB für Praxis-Seminare und Fachkongresse

Anmeldefristen/Teilnehmerzahl

Die Teilnehmerzahl pro Seminartag ist begrenzt um Ihre optimale Betreuung zu gewährleisten. Die Anmeldungen werden in der Reihenfolge ihres Eingangs berücksichtigt.

Abmeldungen/Verschiebungen/Fernbleiben

Abmeldungen sind bis 30 Tage vor dem jeweiligen Seminartermin ohne Kostenfolgen möglich. Bei Abmeldungen bis 14 Tage vor dem Seminartermin wird eine Bearbeitungspauschale von 50% der Teilnahmegebühr fällig. Bei späterer Abmeldung oder Fernbleiben ist – unabhängig vom Verhinderungsgrund – die ganze Teilnahmegebühr geschuldet. In diesem Fall wird der angemeldeten Person die Semindokumentation per Post zugestellt.

Umbuchungen

Sie können bis 30 Tage vor dem jeweiligen Seminartermin ohne Kostenfolgen umbuchen. Bei Umbuchungen bis 14 Tage vor Seminarbeginn wird eine Bearbeitungspauschale von 30%, bei späterer Umbuchung 50% der Teilnahmegebühr fällig.

Ersatzteilnehmer

Gerne akzeptieren wir ohne zusätzliche Kosten einen Ersatzteilnehmer.

Preis und Rechnungsstellung

Im Seminarpreis inbegriffen sind die Seminarunterlagen, Getränke, Mittagessen (nur bei ganztägigen Seminaren), Pausenverpflegung sowie ein Zertifikat. Die Rechnungsstellung erfolgt in der Regel nach Ihrer Anmeldung und ist sofort fällig. Unsere Veranstaltungen sind grundsätzlich mehrwertsteuerpflichtig.

Durchführung

Programmänderungen oder Umbuchungen aufgrund Unterbesetzung behält sich der Veranstalter vor.

Lehrgang

Für die einzelnen Module gelten die oben genannten Teilnahmebedingungen. Der Abbruch eines Lehrgangs wird individuell mit dem Veranstalter besprochen.