

Verhandlungen führen

InnoHub



4 August 2025 , 7/8 August in Zürich
23 Oktober 2025 , 24/27 Oktober in Zürich
11 Dezember 2025 , 12/15 Dezember in Zürich

Sind Sie zufrieden mit dem, was auf Ihrer Lohnabrechnung steht? Haben Sie Vorzugspreise für Ihr Auto oder den erhofften höheren Lohn erhalten? Konnten Sie stolz aus der letzten Geschäftsverhandlung gehen?

Falls Sie hier noch Luft nach oben sehen, ist der Kurs „Verhandlungen führen“ **genau das Richtige, wenn Sie Ihre Verhandlungsziele in Zukunft besser erreichen wollen.**

Den Verlauf der Verhandlung sollte nicht dem Zufall überlassen werden, denn eine sorgfältige Vorbereitung und das Ausarbeiten einer klaren Strategie sind das A und O. An diesem Seminar

lernen Sie, wie Sie sich auf wichtige Verhandlungen richtig vorbereiten. Dazu erlernen Sie Verhandlungstechniken, mit denen Sie private und geschäftliche Verhandlungen zum Erfolg führen.

CHF 1'500.00

[Mehr Informationen und Anmeldung](#)

Zusätzliche Infos zur Veranstaltung

Zertifikat/Bestätigung

Teilnahmebestätigung

Referenten



Gabriele Kaspar

Veranstalter

[InnoHub](#)

Beschreibung

Programm

Im Kurs „Verhandlungen führen“ reflektieren Sie Ihren Verhandlungsstil ausführlich und erarbeiten sich Verhandlungskompetenzen. Welche Regeln gilt es dabei zu beachten? Welches sind die Dos und Don'ts? Welche Rolle spielt die Körpersprache? Anhand von Beispielen lernen Sie, wie Sie berufliche und private Verhandlungen führen, Sie üben das Erlernte anwendungsbezogen und erfahren, welchen Einfluss Ihre Haltung und Körpersprache auf den Verhandlungsverlauf haben.

Mit Hilfe von effizienten und modernen Methoden sowie spannenden Tipps lernen, in Verhandlungsszenarien erfolgreich zu überzeugen und Ihre persönlichen Ziele nachhaltig zu erreichen.

Inhalte sind:

- Die Wahl der richtigen Strategie für Verhandlungen
- 3 Verhandlungsmethoden
- Vorbereitung der Verhandlung sowie Do's and Don't's
- Metaperspektiven (Emotionen, Sachlichkeit)
- Innere Einstellung und Körpersprache
- Verhandlungstaktiken & angenehme Verhandlungspartner
- Psychologische und sprachliche Hintergründe für Erfolg
- Hinterfragen der eigenen Verhandlungsmuster
- Alltagsspezifische Themen in Verhandlungen üben

Ziele und Nutzen

Im Anschluss an diesen Verhandlungs-Kurs sind Sie fähig, unterschiedlichste Interessen sach- und personengerecht zu verhandeln. Sie kennen die Bedeutung der Win-Win-Strategie, können zwischen Interessen und Positionen unterscheiden und effektiv darauf hinarbeiten, Ihre Verhandlungen zu führen, dass Sie Ihre Ziele auch wirklich erreichen.

Zielgruppe

Der Kurs richtet sich an Personen, die:

- Beruflich wichtige Verhandlungen leiten müssen
- Bessere Verhandlungsergebnisse erzielen möchten
- Auch in privaten Verhandlungen überzeugen wollen
- Fragen zum effektiven Führen von Verhandlung haben

- Professionelle Impulse zu Verhandlung wünschen

[Mehr Informationen und Anmeldung](#)