



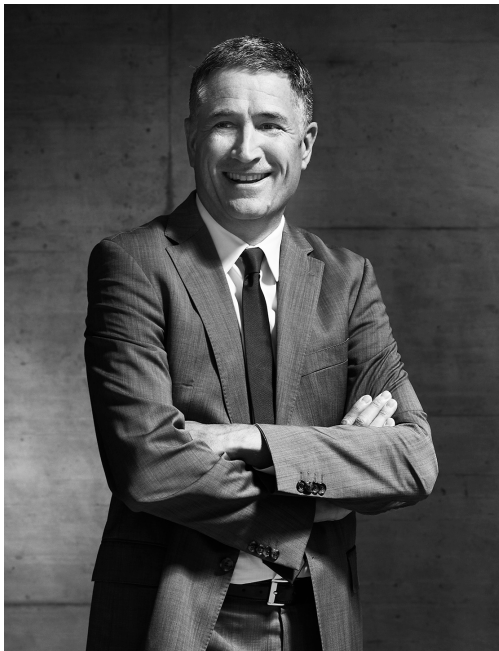
Das *Zürcher Verhandlungsmodell*[®] – Verhandeln auf der Basis von Werten schafft Mehrwert.

An allen Ecken und Enden muss verhandelt werden – mit Kunden und Lieferanten sowie mit Mitarbeitenden, Vorgesetzten und Kollegen. Und die Ergebnisse dieser Verhandlungen prägen den unternehmerischen Erfolg entscheidend mit.

Die letzten Jahre haben freigelegt, wie eng der Erfolg des einen mit dem Erfolg des anderen verbunden ist. Mehr denn je erweisen sich Partnerschaft und gegenseitige Wertschätzung als Voraussetzungen für den Erfolg. Das *Zürcher Verhandlungsmodell*[®] bietet mit der Perspektive auf Persönlichkeit und Werte Strategien und Handlungsoptionen an, die für beide Seiten einen Gewinn ermöglichen.

In diesem Training eignen Sie sich eine systematische und umfassende Vorgehensweise an, mit der Sie Ihre Verhandlungen auf Lösungen hinführen können, von denen beide Seiten profitieren. Denn was nützt ein Verhandlungsergebnis, das eine Seite in die Knie zwingt und die Umsetzung der Vereinbarung dadurch gefährdet wird.

IHR TRAINER



«Verhandlungskompetenz ist ein strategischer Erfolgsfaktor. Gerade in schwierigen Verhandlungen zahlt sich Ihre Investition um ein Vielfaches aus.» - Michael Bullinger

ZIELGRUPPE

Führungs- und Fachkräfte aller Branchen

IHR NUTZEN

- Sie entwickeln ein fundiertes Verständnis für Verhandlungsprozesse.
- Sie reflektieren Ihre persönlichen Verhandlungsmuster, schärfen Ihr Bewusstsein für den Umgang mit Einwänden des Gegenübers und eröffnen sich neue Handlungsoptionen und Erfolgsstrategien.
- Sie eignen sich ein Repertoire zur systematischen Vorbereitung, Durchführung und Nachbereitung von Verhandlungen an und können dies aktiv auch an eigenen Beispielen trainieren.
- Sie gewinnen Sicherheit und Vertrauen, um stets das bestmögliche Ergebnis zu erzielen.
- Sie lernen, auch «Win-Lose»-Verhandlungspartner zu konstruktiven Lösungen zu führen, und festgefahrene Positionen in kreative Lösungen zu verwandeln.

METHODEN

- Im Zentrum steht intensives und aktives Training der Teilnehmenden mit Bezug auf individuelle Zielsetzungen und Fragestellungen. Dabei wechseln sich Präsentationen, Übungen, Diskussionen, Rollenspiele und Fallbearbeitung (mit Videoanalyse) ab. Situationen aus dem Verhandlungsalltag der Teilnehmergruppe sichern einen hohen Praxisbezug.
- Die Gruppengrösse ist auf maximal 14 Personen begrenzt, um eine hohe Intensität, den Einbezug aller Teilnehmenden sowie optimalen Lernerfolg sicherzustellen.
- Die Teilnehmenden erhalten das Buch zum *Zürcher Verhandlungsmodell* inklusive Checklisten für den Praxistransfer.

TERMINE SCHWEIZ

17.-19.03.2027:	Zürich, Hotel Zürichberg
07.-09.06.2027:	Zürich, Hotel Zürichberg
14.-16.09.2027:	Zürich, Hotel Zürichberg
26.-28.10.2027:	Zürich, Hotel Zürichberg

TRAININGSZEITEN

1. Tag:	18:00 - 20:30 Uhr
2. Tag:	08:30 - 19:00 Uhr
3. Tag:	08:30 - 17:00 Uhr

RÜCKMELDUNGEN VON TEILNEHMENDEN

«Endlich ein Verhandlungsmodell, das die Werteebene einbezieht. Ein absolutes Muss für jeden Verhandlungsprofi.» – *Anastasia Li-Treyer, Geschäftsführerin Promarca/Schweizerischer Markenartikelverband*

«Das Bullinger-Verhandlungsseminar ist das beste Seminar, an dem ich jemals teilgenommen habe – eigentlich Pflicht für jedes Unternehmen, dem die Verhandlungskompetenz seiner Mitarbeitenden wichtig ist. Die Seminarkosten haben sich rasch um ein Vielfaches amortisiert.» – *Walter Angerer, Einkauf GESIPA, Mörfelden-Walldorf*

«Das Konzept lässt sich hervorragend in Praxis- und Alltagssituationen übertragen.» – *Sven Spieler, Roche Diagnostics GmbH*

INHALTE

- Kennenlernen, Aneignen und Training des *Zürcher Verhandlungsmodells* als praxisbewährtes und handlungsorientiertes Konzept für die Verhandlungsführung
- Das Zürcher Verhandlungsmodell® erweitert die im Buch «Das Harvard-Konzept» beschriebene Sach- und Beziehungsebene durch Werte und Persönlichkeit.
- Umgang mit schwierigen Verhandlungspartnern und -situationen
- Umgang mit ungleichen Machtverhältnissen, Emotionen, Beziehungsproblemen sowie mit Wertekonflikten
- Verhandeln im Team und Mehrparteienverhandlungen
- optimale Vor- und Nachbereitung
- spezifische Herausforderungen und Echtfälle aus dem Verhandlungsalltag der Teilnehmergruppe; auf Wunsch persönliches Feedback des Trainers

KOSTEN

CHF 2'950.-

Die Preise beinhalten alle Unterlagen und Verpflegung (Kaffeepausen, Mittagessen und das Abendessen am ersten Abend). Nicht enthalten sind die Kosten für Übernachtung, Essen am zweiten Abend und Extras (Parkgebühren etc.).

ANMELDUNG

Bullinger Institut für Verhandlungsprozesse
Limmatquai 70, CH-8001 Zürich
Tel. +41 44 265 40 60
hello@bullinger-institut.com
www.bullinger-institut.com