



Verhandeln? Ja gern!

Erfolgreiche Gesprächsführung in schwierigen Verhandlungssituationen

Eine MITbox Lösung

Erfolgreich verhandeln

Verhandlungen sind permanenter Bestandteil unseres Arbeitslebens, ob mit Kundschaft, Geschäftspartnern oder Mitarbeitenden, ob bewusst oder unbewusst. Gefragt sind Methodik, authentischer Stil, Vorbereitung und Feingefühl. Jede Führungsperson und jeder Mitarbeitende möchte

- in Verhandlungssituationen sicher und souverän auftreten.
- das Verhandlungsziel sowohl flexibel als auch beharrlich verfolgen.
- so mit den Verhandlungspartnern umgehen können, dass eine für beide Seiten akzeptable Lösung gefunden werden kann.

Eine Herausforderung? Ja, aber lernbar! Zum Beispiel mit unserer MITbox Inhouse Lösung zu erfolgreicher Gesprächsführung in schwierigen Verhandlungssituationen passend zu Ihrer Organisation.

Verhandeln MITbox Inhouse

Mitbox Inhouse ist unser bewährtes Konzept für Aus- und Weiterbildungen, die speziell auf eine Organisation zugeschnitten werden.

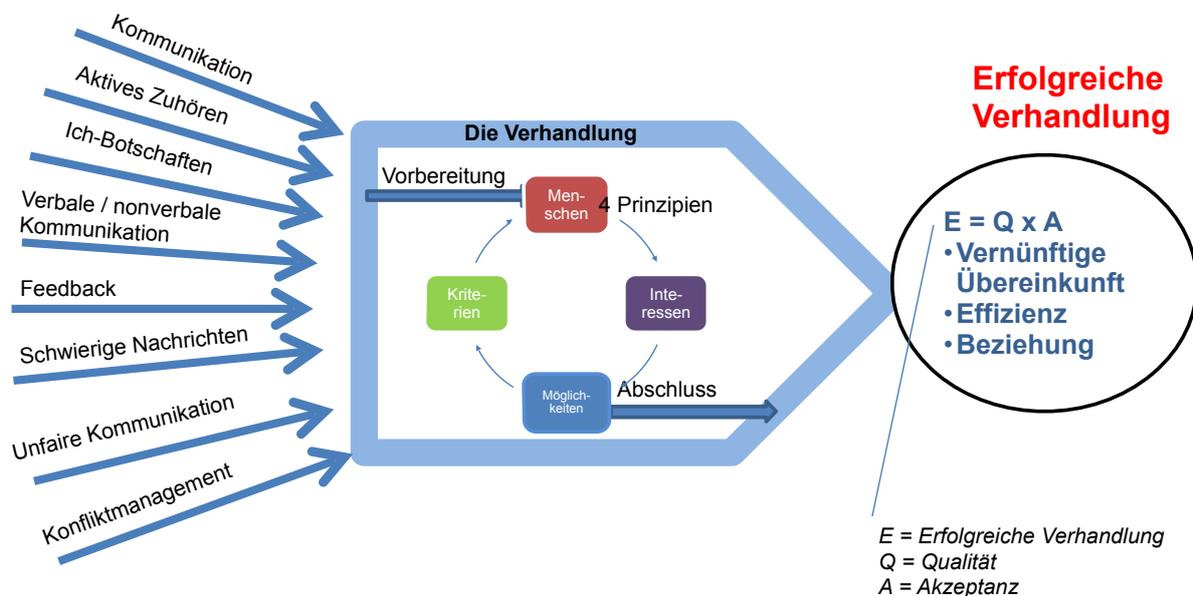
MITbox bedeutet

Methode	Wir machen Sie mit den Methoden der Verhandlungs- und Gesprächsführung vertraut. Die Wissensvermittlung wird dabei Ihrer Erfahrung und den individuellen Bedürfnissen angepasst.
Integration	In massgeschneiderten Workshops nimmt die Aus- und Weiterbildung Bezug auf die Bedürfnisse des Unternehmens. Wir trainieren Sie anhand von beispielhaften Situationen aus Ihrem Arbeitsbereich. So können Sie Ihre neu erworbenen Fähigkeiten umgehend im Alltag anwenden können.
Tools	Mit den Tools und einem Skript stellen wir für Sie Instrumente zusammen, die sie nach eigenem Gutdünken anwenden können. Die Anwendung trainieren Sie mit uns im Workshop.

Ihr Workshop

Die Bedürfnisse Ihrer Organisation sind Massstab für die Gestaltung des Inhouse Workshops. Ziel für uns ist, dass Sie Ihr Repertoire im Umgang mit schwierigen Gesprächssituationen erweitern und mit Hilfe der Win-Win-Strategie Ihre Verhandlungsziele erreichen. Sie können wählen, was Sie bei Ihrer Aus- und Weiterbildung alles einbeziehen möchten:

- Bewusst werden der eigenen Verhandlungsstärken und -schwächen sowie des eigenen Verhandlungsstils
- Einfühlen in das Gegenüber, seinen Stil und seine Motive; Analysieren seiner Verhandlungsziele
- Unterscheidung der Sach- und Beziehungsebene
- Orientierung an Interessenlagen anstatt an Positionen
- Entwicklung von Optionen zum beiderseitigen Vorteil und deren Bewertung nach objektiven, neutralen Kriterien
- Üben der Gesprächstechniken rund um die zwischenmenschliche Kommunikation
- Zielführende Gesprächsvorbereitung, aktives Zuhören und konstruktive Argumentation
- Erkennen von unfairen Kommunikation und wissen, wie wirksam darauf reagiert werden kann
- Bewältigungsstrategien bei eskalierenden Situationen
- Aktives steuern im Verhandlungsprozess
- Win-Win-Situation als Ziel, bei dem kein Verhandlungspartner sein Gesicht verliert
- oder ...



Mit Fallbeispielen und anhand von konkreten Situationen - vorzugsweise aus Ihrer Organisation - haben die Teilnehmenden die Möglichkeit, das neu Erlernte anzuwenden und seine Wirkung zu erfahren. Wir legen grossen Wert darauf, dass die Teilnehmenden mindestens 60% des Workshops mit Training verbringen. So kann das neue Wissen angewendet und danach umgehend in den Berufsalltag transferiert werden kann.

Unser Angebot

In einem gemeinsamen Gespräch klären wir die Bedürfnisse Ihrer Organisation ab. Sie entscheiden was Ihre MITbox Inhouse beinhalten soll sowie Ort und Zeit für Ihren Workshop. Wir stellen das Gewünschte für Sie zusammen und führen mit Ihnen Ihre individuelle Aus- und Weiterbildung durch.

Der Fixpreis (inkl. MwSt.) für Ihre MITbox richtet sich nach Anzahl der gewünschten Workshop Tage und Anzahl der Teilnehmenden.

	1 Tag	2 Tage	3 Tage	ab 4 Tagen
5 - 9 Personen	6'800.-	8'300.-	9'500.-	auf Anfrage
Ab 10 Personen	9'800.-	12'800.-	14'900.-	auf Anfrage

Beratung / Coaching

Neben Inhouse Trainings- und Ausbildungsmodulen, bieten wir für Verhandlungssituationen auch individuelle Beratungen oder persönliches Coaching an. Unsere Leistungen werden zeitlich und inhaltlich auf Ihre Bedürfnisse zugeschnitten.

Team con.win

Wir sind ein fachlich und methodisch versiertes Team mit langjähriger Erfahrung in

- Kommunikationsschulung
- Mediation
- Coaching
- Verhandlungstraining (Harvard-Konzept)
- Konfliktmanagement
- Führung

Wir freuen uns, Sie auf dem Weg zum erfolgreichen Verhandeln begleiten zu dürfen!

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Das würde uns freuen!
Wir stehen Ihnen für Fragen jederzeit gerne zur Verfügung.

Anmeldung
<http://www.conwin.ch/ausbildung/anmelden>

Ihr Kontakt



Matthias Deloséa
Partner & Verkaufsberater

+41 78 660 42 55
matthias.delosea@conwin.ch

Ihre con.win Trainerinnen



Esther Picciati-Flückiger
Beraterin / Ausbilderin

Rechtsanwältin
Projektmanagerin IPMA®, Level B
Assessorin VZPM IPMA® Level B

Zertifizierungstraining IPMA®
Change- und Projektmanagement, Führungs- und Organisationsberatung, Personalentwicklung und HR-Management



Caroline Schmid
Beraterin / Ausbilderin

Lic. Phil. I
Politologie/Kommunikation
Projektmanagerin Ass. IPMA®
Kommunikationstrainerin

Zertifizierungstraining IPMA®
Change- und Projektmanagement, Strategisches Public Management, Interne / externe Kommunikation



Susan Herion
Beraterin / Ausbilderin

Betriebsökonomin
Projektmanagerin IPMA® Level B

Zertifizierungstraining IPMA®
Change- und Projektmanagement, Strategisches Public Management, Führungs- und Organisationsberatung

con.win Consulting for winners GmbH
Rathausgasse 84
3011 Bern
+ 41 (0)31 318 55 80
www.conwin.ch