



ÜBERZEUGEND AUTRETEN UND VERHANDELN



Au Premier, Zürich Hauptbahnhof

Was Sie erwartet:

Erfolge und Misserfolge in beruflichen und privaten Lebensbereichen werden von der Fähigkeit des Einzelnen, Verhandlungen zu führen, massgebend mitbestimmt.

Eine überzeugende Verhandlungsführung setzt eine optimale Balance von kommunikativen, strategischen und ethischen Kenntnissen und Fertigkeiten voraus, die erlernt werden kann. Diese Kenntnisse und Fertigkeiten sind für das Projektmanagement und die Gestaltung von Verantwortungsbereichen in Führungssituationen, auf allen Stufen, sehr wertvoll. Dies gilt sowohl für den täglichen Umgang in Ausführungs-, Produktions-, Kauf- als auch für Vereinbarungs- und Konfliktsituationen.

Deshalb steht in diesem Workshop die Vermittlung von allgemeinem Verhandlungswissen, das wissenschaftlich fundiert, berufsethisch legitim und relevant ist, und dessen Umsetzung in die Praxis im Vordergrund. Der Erwerb von Verhandlungskompetenzen kann nur durch konkretes Training und Reflektieren des eigenen (Ver-) Handelns gelingen.



Was Sie erwarten dürfen:

Der Workshop enthält neben Darlegungen der verschiedenen Verhandlungskonzepte und dazugehörenden praktischen Beispielen und Übungen auch gängige Verhandlungsstrategien, die praxisbezogen vermittelt werden. Auch der Erfahrungsaustausch der KursteilnehmerInnen hinsichtlich eigenen Gelingens oder Scheiterns in Verhandlungssituationen ist wichtig. Gleichzeitig haben im Kurs ethische Überlegungen eine grosse Bedeutung. Die Wissens- und Erfahrungserweiterung der KursteilnehmerInnen baut stets auf Ihrer eigenen Verhandlungspraxis auf, die im Workshop gefördert wird.

Die Ziele des Workshops bestehen in:

- der Steigerung des eigenen Könnens durch Erlernen praktischer und überzeugender Verhandlungsführungsmethoden sowie
- der Sensibilisierung für Kommunikationsprozesse in Verhandlungssituationen und Erlernen von effizienten Verhandlungsstrategien.

Wer wird angesprochen:

Dieser Workshop richtet sich an alle, die im Alltag unterschiedlichste Verhandlungssituationen zu meistern haben und einen überzeugenden Eindruck hinterlassen wollen. An Fach- und Führungskräfte, die überzeugend und erfolgreich verhandeln wollen, sei es in einem Meeting, im Gerichtssaal, in einer Vertrags- oder Gehaltsverhandlung etc.

Wie es abläuft:

1. Tag: 4-stündige Session mit Grundlagen und Verhandlungskonzepten
2. Tag: 4-stündige Session mit Verhandlungsstrategien und Tipps

Ein Handout für alle Teilnehmer mit praktischen Checklisten ist selbstverständlich.

Über den Referenten:

Michael Becker ist seit über 25 Jahren im nationalen und internationalen Baugeschäft besonders bei Grossprojekten immer wieder vor schwierige Verhandlungssituationen gestellt worden. Er hat es mit seinem Team am Projekt "**Gotthard-Basis-Tunnel**" geschafft, einen Mega-Claim des Unternehmerkonsortiums in vielen komplexen Verhandlungsrunden erfolgreich abzuwehren.



Was der Workshop kostet:

"Überzeugend auftreten und verhandeln. Effizient und erfolgreich Verhandeln ist erlernbar!"

Tag 1: 9.00 – 14.00 Uhr, Tag 2: 14.00 – 18.00 Uhr: 750.- CHF
Kosten einschliesslich umfangreicher
Handout-Unterlage sowie Pausenerfrischungen

Gemeinsames Nachtessen nach Tag 2: 90.- CHF Überreichung
der Teilnahmebestätigungen

ANMELDUNG UNTER:
contact@mb-eng.ch

Veranstaltungsort: Au Premier, Salon Martin, 1. Stock, Zürich Hauptbahnhof

Veranstalter: MBecker Engineering, Michael Becker, Bleichergasse 10,
8002 Zürich

Die Teilnehmerzahl ist beschränkt. Berücksichtigung der Anmeldung nach Eingang, daher wird eine frühzeitige Anmeldung empfohlen.

Der Workshop wird ab 8 Anmeldungen durchgeführt. Um ein individuelles Coaching zu garantieren, können max. 12 Personen teilnehmen.

Anmeldeschluss ist der **22. Mai 2020**. Nach erfolgter Anmeldung erhalten Sie eine Rechnung über die zu entrichtenden Kosten.

Auf Wunsch reservieren wir für Sie ein Hotelzimmer mit Frühstück im Hotel St. Josef (3 Gehminuten vom Zürich HB entfernt) für CHF 200.- inkl. MwSt. pro Person.

Ihre Anmeldung ist verbindlich. Abmeldungen, die in jedem Fall schriftlich zu erfolgen haben, sind bis 5 Tage vor dem Workshop kostenfrei stornierbar. Bei späteren Abmeldungen oder unentschuldigtem Fernbleiben werden 350.- CHF als Umtriebsentschädigung in Rechnung gestellt.

Dieses WorkshoptHEMA bieten wir Ihnen auch Schweizweit als individuellen Firmenworkshop an. Gerne erstellen wir Ihnen dazu ein unverbindliches Angebot. Sprechen Sie uns einfach an.