

In Verhandlungen gewinnen

CEGOS SWISS. ONE ESSENTIAL AT A TIME.



Was bringt es mir?

Bei effektivem Verhandeln geht es nicht nur darum, eine Vereinbarung zu treffen, sondern es geht darum, Beziehungen aufzubauen, die Kunst der Vorbereitung zu beherrschen und eine Win-Win-Kultur zu pflegen, die über den Verhandlungstisch hinausgeht.

Wenn es um Verhandlungen geht, liegt der Unterschied zwischen einem gewöhnlichen Ergebnis und einem wirklich bemerkenswerten häufig in der Kunst der Vorbereitung.

Stell Dir vor, mit den Kompetenzen ausgestattet zu sein, um in einer Verhandlung ein Win-Win-Ergebnis anzustreben und dabei die Parteien und involvierten Beziehungen zu respektieren.

Unsere Learning Journey zu „In Verhandlungen gewinnen“ bereitet deine Mitarbeitenden mithilfe eines ganzheitlichen Ansatzes darauf vor, exzellente Verhandlungsgespräche führen zu können. Durch die intensive Beschäftigung mit den Grundlagen von Verhandlungen verstehen sie den interaktiven Prozess, die Bedeutung gründlicher Vorbereitung und die wichtige Rolle jeder Phase des Verhandlungsprozesses. Sie lernen, Herausforderungen vorherzusehen, auf Einwände zu reagieren und taktische Hürden zu überwinden, was ihre Verhandlungsfähigkeiten grundlegend verbessert und ihren persönlichen und beruflichen Erfolg fördert.

Nach dieser umfassenden Learning Journey können sie nicht nur effektiv Verhandlungen führen, sondern auch leichter stabile, vertrauensvolle Beziehungen aufbauen.

Wer sollte teilnehmen?

Alle Beschäftigten des Unternehmens.

Gut zu wissen:

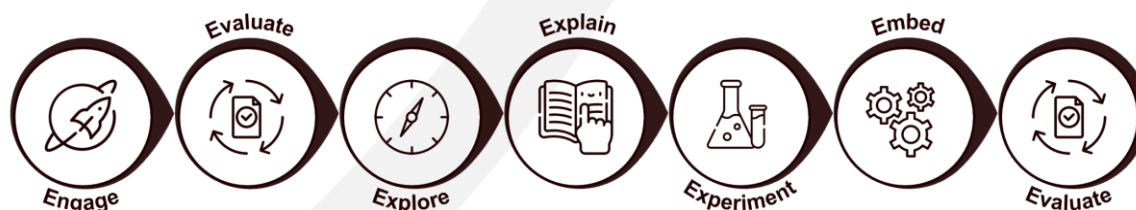
Great, Good and Bad negotiators. What is the difference?



Contracting Excellence Journal,
July 2022

Cegos Lernkonzept

Wir verwenden das ganzheitliche und dynamische Cegos Lernkonzept, um Learning Journeys aufzubauen, die mehr als nur ein Bewusstsein für Kompetenzen und Fähigkeiten entwickeln.



Jede Journey bringt die Lernenden dazu, über das reine Wissen hinaus zu lernen, Schritt für Schritt zu erforschen, zu experimentieren und das Gelernte zu verankern, indem sie ihre Fähigkeiten in Leistung umsetzen.

In Verhandlungen gewinnen

CEGOS SWISS. ONE ESSENTIAL AT A TIME.



Durch das Absolvieren dieser Learning Journey werden die Teilnehmenden:

- Die entscheidende Bedeutung gründlicher Vorbereitung verstehen, wozu auch gehört, sich in die Lage der anderen Partei hineinzusetzen und die eigene Position klarzustellen.
- Lernen, den richtigen Kontext für eine Verhandlung zu erstellen, indem sie ihre Angebote, Grenzen und Zugeständnisse festlegen.
- Die drei wichtigen Verhandlungsphasen untersuchen: Austausch von Informationen, Verhandeln und Abschluss.
- Ihre Verhandlungskompetenzen verbessern, indem sie den richtigen Ton anschlagen, Verständnis zeigen und in der Phase des Informationsaustauschs Vertrauen aufbauen.
- Die Kunst erlernen, Angebote, Akzeptanz und Zugeständnisse auszubalancieren, was erfolgreiche Verhandlungen und stabile Beziehungen gewährleistet.
- Die von beiden Seiten akzeptierten Ergebnisse dokumentieren, was das Vertrauen und die Stabilität der Beziehung unterstützt.
- Strategien entwickeln, um Einwände proaktiv aufzunehmen, auf gängige Taktiken zu reagieren und Hürden im Verhandlungsprozess zu überwinden.

#MAKINGADIFFERENCE

Ein erprobtes Modell:



Digital Learning:

- [Prepare for a win-win negotiation](#)
- [Conducting the negotiation process](#)

Lernformate:



Blended Learning zugänglich
[LearningHub](#).



Kann in **Präsenz und/oder virtuell**
erfolgen, wie es Dir und deinen
Teilnehmenden am besten passt.

Dauer: Gesamte Lerndauer 14 Std.



6 Stunden angeleitetes Lernen.



8 Stunden selbstgesteuertes Lernen
und Lernen am Arbeitsplatz.

REF: WIN

www.cegos.ch | info@cegos.ch

„Verhandeln ist ein Prozess
und die Vorbereitung ist der Schlüssel.“

#TIL
Today | Learned