



**zweifel**

business  
empowerment

from roots  
to fruits

VERHANDLUNGS-TRAINING

# Verhandeln statt feilschen - mit System zum Mehrwert!

- Ihre bisherigen Verhandlungen endeten oft in einem Armdrücken? Jemand gewann, jemand verlor?
- Sie möchten Ihre Verhandlungen gezielt hin zu gemeinsamem Mehrwert lenken?
- Sie möchten Ihre Verhandlungen systematisch vorbereiten?
- Sie hoffen – oder sind sich sicher – dass Ihr heutiger Verhandlungsstil Luft nach oben hat?
- Sie fühlen sich – vielleicht als Lieferant – oftmals Ihren Verhandlungspartnern ausgeliefert? Und möchten ihnen auf gleicher Augenhöhe begegnen?

Alle Verhandlungen folgen gleichen Abläufen. Wer diese Abläufe kennt, kann gezielt eine Verhandlung zum beidseitigen Vorteil lenken und das Verhandlungsergebnis dramatisch steigern.

Sie lernen mit dem Roots-to-fruits-Verhandlungsmodell ein bildhaftes Modell kennen und anwenden. Damit sind Sie optimal für Ihre nächsten Verhandlungen vorbereitet. Sogar wenn Sie einem Win-Lose-orientierten Verhandlungspartner gegenüber treten.

## IHR TRAINER: STEFAN ZWEIFEL

*«Als vertriebsorientierter Manager empfand ich Verhandeln lange Zeit als «Arm-Drücken»: Es ging um Sieg oder Niederlage. Welche Befreiung ist das Roots-to-Fruits-Verhandlungsmodell, mit dem Mehrwert für alle Beteiligten geschaffen wird.»*

Stefan Zweifel lernte das Verhandlungshandwerk von der Pike auf: Als Verkaufsberater, Abteilungsleiter, Einkäufer, Projektleiter und Divisionsleiter. Und nicht zuletzt als Ehemann und Vater.



## ARBEITSMETHODE

Wir erarbeiten das Thema in interaktiven Lehrgesprächen und Fallbeispielen mit Stift und Farben auf Papier. So entsteht eine Vielzahl an Bildern. Diese Bilder speichern Sie vor Ihrem geistigen Auge ab und können sie situativ abrufen. Die Bilder werden Ihnen nach dem Training als Fotoprotokoll zur Verfügung gestellt.

Mittels Videos werden die jahrelang antrainierten Verhaltensmuster offengelegt. Und ein tiefes Verständnis für den Win-Win-Verhandlungsprozess geschaffen.

## TRAININGSINHALTE

- Kennen & Anwenden des Roots-to-Fruits-Verhandlungsmodells
- Umgang mit schwierigen verhandlungspartnern
- Reflektion des eigenen Werte-Verständnisses und wie damit in Verhandlungen gearbeitet werden kann
- Umgang mit ungleichen Machtverhältnissen
- Umgang mit Emotionen & belasteten Beziehungen und Drohungen
- Verhandeln im Team und in Mehrparteien-Verhandlungen
- optimale Vor- und Nachbereitung von Verhandlungen
- Anwendung von Visualisierungs-Techniken in einer Verhandlung
- spezifische Herausforderungen und Echtfälle aus dem Verhandlungsalltag der Teilnehmergruppe
- Und etwas vom Wichtigsten: Erfahrungsaustausch

## TESTIMONIALS

*«Das Seminar mit Stefan Zweifel war ein Highlight. Mit seinen kreativen Flipcharts vermag er die Teilnehmer zu faszinieren. Und mit der zeichnerischen Reduktion aufs Wesentliche wird das Gelernte noch einprägsamer und erhöht den Trainingseffekt.»*

**Yves Schindler**, CEO & Inhaber Brunner AG,  
Lützelflüh

## TERMIN, KOSTEN, ANMELDUNG

**3. + 4. September 2024**  
**Parkforum Wylihof, Luterbach/SO**

Trainingszeiten:

1. Tag: 08:30 – ca. 19:00 Uhr

2. Tag: 08:30 – 17:00 Uhr

**Kosten:**

CHF 2'950.–

Die Preise beinhalten alle Unterlagen und Verpflegung (Kaffeepausen, Mittagessen).

Nicht enthalten sind die Kosten für eine allfällige Übernachtung.

**Steigerung der Nachhaltigkeit:**

Inkl. einem Refresher per ZOOM ca. 30 Tage nach dem Training.

**Anmeldung:**

Zweifel Business Empowerment GmbH

Hauptstrasse 21, CH-3252 Worben

Tel. +41 32 510 55 40

info@zweifel.business

www.zweifel.business

*«Das Verhandlungsseminar war eine Erleuchtung: Weg von faulen Kompromissen, hin zu gemeinsamem Mehrwert.»*

**Hans-Ruedi Minder**, CEO & Inhaber Fischer electric AG, Orpund