



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 wollen Ihre Verhandlungen gezielt hin zu gemeinsamem Mehrwert lenken?
- Sie wollen Ihre Verhandlungen systematisch vorbereiten?
- Sie hoffen – oder sind sich sicher – dass Ihr bisheriger Verhandlungsstil Luft nach oben hat?
- Sie fühlen sich – vielleicht als Lieferant - Ihren Verhandlungspartnern oft ausgeliefert? Und möchten ihnen auf gleicher Augenhöhe begegnen?

Alle Verhandlungen laufen nach den gleichen Abläufen ab. Wer diese Abläufe kennt, kann eine Verhandlung gezielt zum beiderseitigen Vorteil lenken und das Verhandlungsergebnis dramatisch steigern.

Mit dem *Roots-to-Fruits-Verhandlungsmodell* lernen Sie ein bildhaftes Modell kennen und anwenden. Damit sind Sie optimal auf Ihre nächsten Verhandlungen vorbereitet. Auch wenn Sie einem win-lose-orientierten Verhandlungspartner gegenüberstehen.

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 Farbe auf Papier. Dabei entsteht eine Vielzahl von Bildern. Diese Bilder speichern Sie in Ihrem Kopf und können sie je nach Situation abrufen. Die Bilder werden Ihnen nach dem Training als Fotoprotokoll zur Verfügung gestellt.

Mit Hilfe von Videos werden jahrelang trainierte Verhaltensmuster aufgedeckt. Und es wird ein tiefes Verständnis für den Win-Win-Verhandlungsprozess geschaffen.

TRAININGSINHALTE

- Kennenlernen & 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
- Einsatz 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

4. + 5. Februar 2025
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