

Bau und Wissen
TFB AG
Technik und Forschung im Betonbau
Lindenstrasse 10
5103 Wildegg

Organisation

Anmeldung

Bitte unter www.bauundwissen.ch
oder per Talon.

Anmeldeschluss

10 Tage vor Veranstaltungsbeginn.

Kosten

Die Teilnahmegebühr bitte spätestens
10 Tage vor Veranstaltung überweisen
bzw. nach Erhalt der Rechnung.
Veranstaltungsunterlagen, Pausen-
getränke sowie Mittagessen (inkl.
Mineral und Kaffee) sind in den Veran-
staltungskosten enthalten.

Abmeldung / Kosten

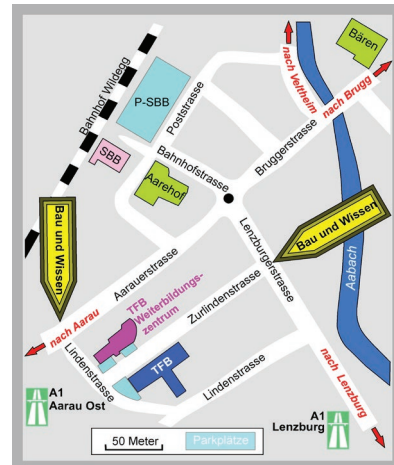
Abmeldungen haben schriftlich per
Mail an unser Sekretariat zu erfolgen.
Bei Abmeldungen ab 14. bis 2. Tag vor
Veranstaltungsbeginn sind 55% der
Teilnahmegebühr geschuldet, für weni-
ger als 2 Tage sind es 100%.

Veranstaltungsunterlagen

Die Unterlagen werden vor der
Veranstaltung bei der Registrierung
abgegeben.

Anreise / Parkplätze / Bahnhof SBB

Parkplätze sind beim Weiterbildungs-
zentrum vorhanden. Ab Bahnhof
Wildegg erreichen Sie uns zu Fuss in
etwa fünf Minuten.



Sicher in Verhandlungen



Seminar	204501	19. / 20.11.2019	Wildegg
Seminar	204502	30. / 31.03.2020	Wildegg

Zielgruppen:

Ingenieure, Architekten, Bauleiter, Planer, öffentliche und private Bauherren,
leitende Mitarbeiter

Sicher in Verhandlungen

Inhalt

Erfolgreiches Verhandeln ist eine Herausforderung. Ob mit Geschäftspartnern oder mit Mitarbeitern. Ob auf der Baustelle oder am Telefon. Ob bewusst oder unbewusst: Sie verhandeln täglich. Dabei ist es für den persönlichen Erfolg von entscheidender Bedeutung, dass Sie in Verhandlungssituationen auf Argumente der Gegenseite reagieren können.

Nach dem Seminar können Sie Verhandlungen aktiv vorbereiten, durchführen und nachbereiten. Sie sind darauf vorbereitet, mit den unterschiedlichsten Verhandlungssituationen sinnvoll umzugehen. Dabei vermeiden Sie unnötige Preisnachlässe bei ungerechtfertigten Abzügen oder Reklamationen des Kunden und erlernen eine adäquate Reaktion auf Vorwürfe, die aufgeregt und manchmal auch unsachlich daherkommen können.

So werden Sie insgesamt Ergebnisse erzielen, die für Sie, Ihren Arbeitgeber und Ihren Verhandlungspartner längerfristig Sinn machen und daher nachhaltig sind.

Inhalt auf den Punkt gebracht

- Grundlagen des Verhandeln
- Grundlagen der Gesprächsführung in Verhandlungssituationen
- Umgang mit unterschiedlichen Verhandlungssituationen
- Definition des eigenen Verhandlungszieles
- Umgang mit Druck und Stress
- Interessen vs. Position
- Souveränes Umgehen mit unfairen Verhandlungspartnern
- Nachbereitung der Verhandlung Feedback – Reflexion – Transfer

Methoden

- Inputreferate, Einzelarbeit, Gruppenarbeiten
- Bearbeitung von praktischen Verhandlungssituationen
- Reflexion und Durchspielen typischer bzw. eigener Verhandlungsfälle

Als theoretisches Gerüst dient das bewährte Harvard Negotiation Konzept der Harvard-Law-School und die aus dem Gefangenendilemma abgeleitete Tit-for-tat Strategie.

Referent

David D. Kaspar, Executive Coach & Management Consultant,
Kaspar Consulting GmbH, Bern

Veranstaltungsleitung

Dr. Veronika Klemm, Dipl. Geologin, Leiterin Weiterbildung,
Bau und Wissen, TFB AG, Wildegg

Seminar 204501 19./20.11.2019
Seminar 204502 30./31.03.2020

1. Tag	Einstieg und Instrumente
09.00	Begrüssung und Einführung
09.15	Geschichte über die Verhandlungsführung Was ein Verhandler alles sein muss: Der Diplomat Was für ein Verhandlungstyp bin ich?
10.00	Pause
10.20	Kartenspiel „Verhandlungsstile“ Harvard Konzept
12.30	Mittagessen
13.30	Verhandlungsfall
15.30	Pause
15.50	Profiling, Verhandlungsvorbereitung (bis 17 Uhr)
2. Tag	Vertiefung
09.00	Einstieg mit Kurzrepetition
09.15	Mentale Vorbereitung!
10.00	Pause
10.20	Goldgrüner Baum Gewinnt, so viel ihr könnt! + Gefangenendilemma Fallsituationen
12.30	Mittagessen
13.30	Kurzworkshop – Verhandlungsstrategie auf dem Bau Psychologie der Verhandlung
15.30	Pause
15.50	Verhandlungsfall (bis 17 Uhr)

Teilnahmegebühr


CHF 1'190.00 inkl. MWST und Seminarunterlagen.
Frühbuche bis 30 Tage vor Kursdatum erhalten **5% Reduktion**.





Dauer / Teilnehmer

2 Tage, 9:00 - 17:00 Uhr / max. 20

Anmeldung / Veranstaltungsort

Bau und Wissen, TFB AG, Lindenstrasse 10,
5103 Wildegg, Tel 062 887 72 71, Fax 062 887 72 00,
sekretariat@bauundwissen.ch, www.bauundwissen.ch

Anmeldung  Tagung Nr. und Datum..... Bitte in Blockschrift ausfüllen

 Firma	Abteilung	Telefon
Strasse / Postfach	PLZ/Ort	E-Mail
 Firma (Rechnungsadresse, falls nicht identisch)	Abteilung / KST / Code	Telefon
Strasse / Postfach	PLZ/Ort	E-Mail
 Namen der Teilnehmer	Vorname	
1.		
2.		
3.		
 Datum	Unterschrift	Bemerkungen

Ich bin damit einverstanden, dass meine Angaben auf der Teilnehmerliste, die allen Teilnehmern ausgehändigt wird, verwendet werden. – Preiskorrekturen, Referentenwechsel, Änderungen im Veranstaltungsablauf und Inhalt der Referate bleiben vorbehalten. Bei ungenügender Teilnehmerzahl kann die Veranstaltung spätestens 10 Tage vor Beginn abgesagt werden. Allfällig bereits bezahlte Teilnahmegebühren werden zurückerstattet oder gutgeschrieben.