

# Überzeugende Gesprächsführung: Erfolgreiches Verhandeln und wirksames kommunizieren

Bestandteil der Reihe «Fit in Selbstführung/-entwicklung»

---

03. September 2019 (Zürich, ganztags)

---

Wiederkehrende Veranstaltung  
mit Aktualitäten



**EXPERT  
SUISSE**

Wirtschaftsprüfung  
Steuern  
Treuhand

## Zielpublikum

Leitende Mitglieder von Treuhandunternehmen, welche in anspruchsvollen Kundendiskussionen ein Ergebnis erzielen müssen, welches den eigenen wirtschaftlichen Erfolg garantiert und dem Kunden die Sicherheit gibt, dass er bei Ihnen optimal aufgehoben ist und fair behandelt wird.

## Ausgangslage und Problemstellung

Das Gefühl, dass es beim eigenen Geschäft nur um den Preis und um nichts anderes geht, ist weitverbreitet. Diese Wahrnehmung sorgt für Lähmung und Frustration und ist aus den gemachten Erfahrungen nachvollziehbar und verständlich. Und dennoch: streichen Sie das – es geht nie um den Preis (ausser bei börsengehandelten Produkten wie Devisen, Rohöl, Aktien usw.). Dem guten Verhandler gelingt es, nicht nur eine starke Position aufzubauen, sondern diese auch sicher, wertschöpfend für alle und glaubhaft beim (potenziellen) Kunden zu vertreten.

## Zielsetzung

Sie erlernen hier die Methodik des Harvard-Prinzips (Hart in der Sache – weich in der Beziehung) und wissen, wie Sie langfristig gute Ergebnisse sowohl für sich selbst wie für Ihre Kunden erzielen können. Sie werden verstehen, wie man eine Verhandlung offen gestaltet, über Fragen an die für den Kunden wirklich wichtigen (individuellen) Themen und Problemstellungen gelangt und diese optimal in der angebotenen Lösung berücksichtigt. An konkreten Fallbeispielen werden Sie erkennen, dass der Spielraum oft viel grösser ist, als er anfänglich vermuten lässt. Verschiedene «Kniffe» werden vermittelt, welche Ihnen in Zukunft helfen werden, die für Sie schwierige Nein-Position beim Kunden zu überwinden und in Zustimmung zu überführen.

## Themen

- Eckpfeiler einer guten Verhandlung (Dos & Don'ts)
- Zentrale Grundsätze im Umgang mit einem potenziellen Kunden
- Das Harvard-Prinzip (wirksame Verhandlungsführung in 5 Schritten)
- Mentale Stärke in schwierigen Verhandlungssituationen
- Strategien im Umgang mit unfairen Verhaltensweisen der anderen Seite
- Vermeidung eigener unglücklicher Denk- und Handlungsmuster
- Erfolgreiche Einwandsbehandlung

## Methodik

- Kurze und prägnante Inputsequenzen
- Illustrative Fallbeispiele
- Einschlägige Videoclips zu guten wie negativen Verhandlungsführungen
- Gruppendiskussionen
- Reflexionsübungen
- Q&A Sessions

## Seminarleiter

**Kai von Rappard**, lic. oec. publ., Inhaber/ Partner der Improvement Group AG

Für weiterführende Fragen zum Seminarinhalt oder zu den fachlichen Voraussetzungen: [kai.vonrappard@igag.ch](mailto:kai.vonrappard@igag.ch)



Kai von Rappard

## Link zur Vororientierung/ Vorbereitung

[www.igag.ch](http://www.igag.ch)

### Datum

03.09.2019 ganztags

### Ort

EXPERTsuisse Campus  
Stauffacherstrasse 1  
8004 Zürich  
Telefon 058 206 05 40  
[www.expertsuisse.ch](http://www.expertsuisse.ch)

### Preis

CHF 880.– Nichtmitglied  
CHF 780.– EXPERTsuisse Fachmitarbeiter-  
oder Experten-Einzelmitglied

### Inbegriffen

- sämtliche Seminarunterlagen (print & digital)
- Pausenerfrischungen
- Stehlunch inkl. Mineralwasser und Kaffee
- 7,7% MWST

### Weiterbildungsrichtlinien

Der Besuch dieser Veranstaltung wird von EXPERTsuisse als Weiterbildung im Umfang von 8 Std. angerechnet.

# Anmeldung/Bestimmungen

- Nichtmitglied  
 Mitglied eines weiterbildungsrelevanter Kooperationspartner  
 EXPERTsuisse Fachmitarbeiter- oder Experten-Einzelmitglied

Überzeugende Gesprächsführung:  
Erfolgreiches Verhandeln  
und wirksames kommunizieren

03. September 2019 (Zürich, ganztags)

\_\_\_\_\_  
Name, Vorname

**Geschäftsadresse**

**Privatadresse**

\_\_\_\_\_  
Firmenname

\_\_\_\_\_  
Strasse

\_\_\_\_\_  
Firmenzusatz

\_\_\_\_\_  
PLZ/Ort

\_\_\_\_\_  
Strasse

\_\_\_\_\_  
Telefon P.

\_\_\_\_\_  
PLZ/Ort

\_\_\_\_\_  
E-Mail P.

\_\_\_\_\_  
Tel G. direkt

- Rechnung an P-Adresse  
 Rechnung an G-Adresse  
 Korrespondenz an P-Adresse  
 Korrespondenz an G-Adresse

\_\_\_\_\_  
E-Mail G.

Mit meiner Unterschrift bestätige ich, dass ich die AGB von EXPERTsuisse AG zur Kenntnis genommen habe und akzeptiere.

\_\_\_\_\_  
Ort/Datum

\_\_\_\_\_  
Unterschrift

- Ich möchte die Weiterbildungsnews jeweils per E-Mail erhalten.

Ihre Anmeldung bitte an:  
EXPERTsuisse AG, Stauffacherstrasse 1, 8004 Zürich  
weiterbildung@expertsuisse.ch oder www.expertsuisse.ch/weiterbildungskalender

## Bestimmungen

Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen von EXPERTsuisse AG, welche Sie unter [www.expertsuisse.ch](http://www.expertsuisse.ch) einsehen können. Insbesondere:

### Anmeldung/Bedingungen

Eine Anmeldung muss grundsätzlich mit handschriftlicher Unterschrift oder elektronisch über unsere Online-Plattform erfolgen. Die Gebühr ist integral gemäss Rechnungsstellung geschuldet. Sie erhalten die Rechnung kurz nach dem Seminar.

### An-/Abmeldeschluss: Ein Monat vor dem Veranstaltungstermin

Zugestellte Anmeldungen bleiben ausdrücklich auch dann verbindlich, wenn der/die sich Anmeldende gegebenenfalls von EXPERTsuisse AG keine Rückmeldung erhält (EXPERTsuisse AG haftet nicht für elektronische/postalische Zustellungsmängel).

Änderungen der Seminarinhalte, von Programm, Zeit, Dauer, Ort oder Referenten bleiben vorbehalten. Bei ungenügender Teilnehmerzahl kann das Seminar durch EXPERTsuisse AG annulliert werden.

### Abmeldung und Kostenfolgen

Grundsätzlich sind Ersatzmeldungen erwünscht (wobei der Mitgliedstatus des effektiven Leistungsempfängers gilt). Ansonsten wird bei Abmeldung folgende Gebühr erhoben:

**Abmeldung** bis zum Abmeldeschluss: kostenfrei  
**Abmeldung** ab Abmeldeschluss bis eine Woche vor Seminarbeginn: CHF 200.-

**Abmeldung** ab einer Woche vor dem Seminar oder Fernbleiben: 100% der Gebühr

### Weiterbildungsrichtlinien

Der Besuch dieser Veranstaltung wird von EXPERTsuisse als Weiterbildung angerechnet. Die entsprechende Kursbestätigung wird Ihnen via E-Mail zugestellt.