

Überzeugende Gesprächsführung: Erfolgreiches Verhandeln und wirksames kommunizieren

«Fit in Selbstmanagement/-wirksamkeit»

24. September 2020 (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



Kai von Rappard

Link zur Vororientierung/ Vorbereitung

www.igag.ch

Datum	24.09.2020 ganztags
Ort	EXPERTsuisse Campus Stauffacherstrasse 1 8004 Zürich Telefon 058 206 05 40 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.

Ihre Anmeldung – Online oder per Talon

Die einfachste Anmelde­möglich­keit ist online unter www.expertsuisse.ch/gesamt-weiterbildungsangebot.
Eine Anmeldung traditionell per Post ist mit nachfolgendem Anmelde­talon möglich.

- ☐ EXPERTsuisse Experten- oder Fachmitarbeiter-Einzelmitglied

☐ EXPERTsuisse Alumni-Einzelmitglied

☐ Mitglied eines weiterbildungs-relevanten Kooperationspartners

☐ Nichtmitglied
- Überzeugende Gesprächsführung:
Erfolgreiches Verhandeln
und wirksames kommunizieren

☐ 24. September 2020 (Zürich, ganztags)

Name, Vorname

Geschäftsadresse

Privatadresse

Firmenname

Strasse

Firmenzusatz

PLZ/Ort

Strasse

Telefon Privat

PLZ/Ort

E-Mail Privat

Tel Geschäft direkt

☐ Rechnung an Privatadresse

☐ Rechnung an Geschäftsadresse

☐ Korrespondenz an Privatadresse

☐ Korrespondenz an Geschäftsadresse

E-Mail Geschäft

Mit meiner Unterschrift bestätige ich, dass ich die AGB und die Datenschutzerklärung der EXPERTsuisse AG zur Kenntnis genommen habe und akzeptiere. Die AGB sowie die Datenschutzerklärung finden Sie auf unserer Website.

Ort/Datum

Unterschrift

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

Ihre Anmeldung bitte an: EXPERTsuisse AG, Stauffacherstrasse 1, CH-8004 Zürich,
Telefax 058 206 05 09 oder weiterbildung@expertsuisse.ch
Unsere AGB und Datenschutzerklärung: www.expertsuisse.ch/agb

Bestimmungen
Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen von EXPERTsuisse AG, welche Sie unter 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.