

Seminar Nr. 54-18

## Ergebnisorientierte Verhandlungsführung

### Sonstige Themen

**Inhalte:** Von der Ausschreibung bis zur Fertigstellung ist der gesamte Bauprozess, neben der eigentlichen Ingenieurstätigkeit geprägt von einer Fülle von Verhandlungen. Hier gilt es mit psychologisch und rhetorisch klugen Verhandlungsmethoden seine Geschäftspartner ergebnisorientiert zu überzeugen, ohne dabei die Beziehung nachhaltig zu stören. Es gilt aber auch unfaire Taktiken beim Verhandlungspartner frühzeitig zu erkennen und abzuwehren.

Das folgende Seminar bietet rhetorische Tipps und verhaltenspsychologische Hinweise einer für beide Seiten ergebnisorientierten und konfliktarmen Verhandlungsführung.

**Termine:** 25.05.2018, 08:45 - 16:30 Uhr, Wiesbaden

**Ort:** IngKH Seminarraum 3. OG  
Ingenieurkammer Hessen  
Gustav-Stresemann-Ring 6  
65189 Wiesbaden

**Referenten:** Holger Sucker

**Fortbildung:** 8 UE à 45 Minuten für Bauvorlageberechtigte

**Kosten:** Mitglieder: 202,30 € (170,00 € + MwSt.)  
Nichtmitglieder: 261,80 € (220,00 € + MwSt.)

**Anmeldeschluss:** 24.05.2018

Seminar Nr. 54-18

## Ergebnisorientierte Verhandlungsführung

### Sonstige Themen

#### Tagesprogramm am 25.05.2018

- Tagungsort: IngKH Seminarraum 3. OG, Ingenieurkammer Hessen, Gustav-Stresemann-Ring 6, 65189 Wiesbaden
- 08:45 - 09:00 **Begrüßung/Anmeldung/Organisatorisches**  
Referent: Holger Sucker
- 09:00 - 10:30 **Tipps und Strategien zur effektiven Verhandlungsvorbereitung**  
**Hinweise zur psychologischen Einschätzung von Verhandlungspartnern**
- 10:30 - 10:45 **Kaffeepause**
- 10:45 - 12:15 **Strategien und Techniken erfolgreicher Verhandlungsführung**  
**Winke, wie man die eigenen Argumente vorteilhaft und überzeugend darstellt**
- 12:15 - 13:15 **Mittagspause**
- 13:15 - 14:45 **Psychologisch kluge Verhaltenseinstellungen auf "schwierige" Verhandlungspartner (hyperkritisch, arrogant, rechthaberisch, cholerisch usw.)**  
**Rhetorisch und psychologisch kluges Verhalten beim Überbringen unangenehmer Nachrichten (Bauablaufstörungen, Bauz**
- 14:45 - 15:00 **Kaffeepause**
- 15:00 - 16:30 **Unfaire Verhandlungstaktiken und rhetorische Fallen rechtzeitig erkennen und erfolgreich abwehren**  
**In und mit Teams psychologisch klug verhandeln**  
**Persönliche Angriffe souverän abwehren und rhetorisch klug auflösen**