Seminar Nr. 31-20

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. Neben theoretischen Erörterungen ist das Seminar praxisorientiert ausgerichtet und wird mit alltagsbezogenen Verhandlungssituationen untermauert. Die Szenen werden kamera-technisch aufgenommen und im gemeinsamen Gespräch reflektiert.
- Termine:** 13.05.2020, 09:45 - 17:30 Uhr, Wiesbaden
- Ort:** Seminarraum Süd
Ingenieurkammer Hessen
Abraham-Lincoln-Straße 44
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:** 03.05.2020

Seminar Nr. 31-20

Ergebnisorientierte Verhandlungsführung

Sonstige Themen

Tagesprogramm am 13.05.2020

- Tagungsort: Seminarraum Süd, Ingenieurkammer Hessen, Abraham-Lincoln-Straße 44,
65189 Wiesbaden
- 09:45 - 10:00 **Begrüßung/Anmeldung/Organisatorisches**
Referent: Holger Sucker
- 10:00 - 11:30 **Tipps und Strategien zur effektiven Verhandlungsvorbereitung**
Hinweise zur psychologischen Einschätzung von Verhandlungspartnern
- 11:30 - 11:45 **Kaffeepause**
- 11:45 - 13:15 **Strategien und Techniken erfolgreicher Verhandlungsführung**
Wege, wie man die eigenen Argumente vorteilhaft und überzeugend darstellt
- 13:15 - 14:15 **Mittagspause**
- 14:15 - 15:45 **Psychologisch kluge Verhaltenseinstellungen**
"schwierige" Verhandlungspartner (hyperkritisch, arrogant, rechthaberisch,
cholerisch usw.)
Rhetorisch und psychologisch kluges Verhalten beim Überbringen
unangenehmer Nachrichten
- 15:45 - 16:00 **Kaffeepause**
- 16:00 - 17:30 **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