

Seminar Nr. 49-22

Ergebnisorientierte Verhandlungsführung

überzeugend und zielsicher zum Abschluss

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 rethorisch 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 inweise einer für beide Seiten ergebnisorientierten

und konfliktarmen Verhandlungsführung.

Termine: 23.11.2022, 08:45 - 16:30 Uhr, Wiesbaden

Ort: Seminarraum Süd

Ingenieurkammer Hessen Abraham-Lincoln-Straße 44

65189 Wiesbaden

Referenten: Holger Sucker

Fortbildung: 8 UE à 45 Minuten für Bauvorlageberechtigte / Nachweisberechtigte nach

NBVO

Kosten: Mitglieder: 226,10 € (190,00 € + MwSt.)

Nichtmitglieder: 285,60 € (240,00 € + MwSt.)

Anmeldeschluss: 22.11.2022



Seminar Nr. 49-22

Ergebnisorientierte Verhandlungsführung

überzeugend und zielsicher zum Abschluss

Sonstige Themen

Tagesprogramm am 23.11.2022

Tagungsort:	Seminarraum Süd, Ingenieurkammer Hessen, Abraham-Lincoln-Straße 44, 65189 Wiesbaden
08:45 - 09:00	Begrüßung und Organisatorisches
09:00 - 10:30	Tipps und Strategien zur effektiven Verhandlungsvorbereitung -Hinweise zur psychologischen Einschätzung von Verhandlungspartnern Holger Sucker
10:30 - 10:45	Pause
10:45 - 12:15	Strategien und Techniken erfolgreicher Verhandlungsführung -Winke, wie man die eigenen Argumente vorteilhaft und überzeugend darstellt Holger Sucker
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, Ba
14:45 - 15:00	Pause
15:00 - 16:30	Unfaire Verhandlungstaktiken und rhetorische Fallen rechtzeitig erkennen und erfolgreich abwehren -in und mit Teams psychologisch klug verhandeln -persönliche Angriffe souverän abweren und rhetosich klug auflösen Holger Sucker