

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:** 13.06.2022, 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:** 06.06.2022

Seminar Nr. 49-22

Ergebnisorientierte Verhandlungsführung
überzeugend und zielsicher zum Abschluss

Sonstige Themen

Tagesprogramm am 13.06.2022

- 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
Holger Sucker
- 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 abwerfen und rhetorisch klug auflösen
Holger Sucker