

Seminar Nr. 49-23

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 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:** 26.06.2023, 08:45 - 12:15 Uhr,
27.06.2023, 08:45 - 12:15 Uhr,
- Ort:** Internet
vom eigenen PC im Büro oder von zu Hause
- 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:** 25.06.2023

Seminar Nr. 49-23

Ergebnisorientierte Verhandlungsführung

Sonstige Themen

Tagesprogramm am 26.06.2023

- Tagungsort: Internet, vom eigenen PC im Büro oder von zu Hause
- 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

Seminar Nr. 49-23

Ergebnisorientierte Verhandlungsführung

Sonstige Themen

Tagesprogramm am 27.06.2023

Tagungsort: Internet, vom eigenen PC im Büro oder von zu Hause

08:45 - 09:00 **Begrüßung und Organisatorisches**

09:00 - 10:30 **Psychologisch kluge Verhaltenseinstellungen auf "schwierige" Verhandlungspartner (hyperkritisch, arrogant, rechthaberisch, cholerisch usw.)**
-rhetorisch und psychologisch kluges Verhalten beim Überbringen unangenehmer Nachrichten (Bauablaufstörungen, Ba
Holger Sucker

10:30 - 10:45 **Pause**

10:45 - 12:15 **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