

Verhandlungs- & Kommunikationsstärke

Gute Kommunikation ist unentbehrlicher Schlüssel zum Erfolg. In diesem 3-tägigen Intensiv-Seminar erlernen und trainieren Sie anhand vieler praktischer Übungen die Techniken gekonnter Kommunikation und überzeugenden Verhandeln, intern wie extern.

KONZEPT

Wer gut kommuniziert, ist erfolgreicher. Dies gilt für den Verkaufsleiter, der durch Verhandlungsgeschick seine Ziele erreicht; für die Projektleiterin, die ohne hierarchische Macht andere überzeugt: Es gilt im Umgang mit schwierigen Kunden, zweifelnden Mitarbeitenden, skeptischen Chefs oder Kolleginnen aus anderen Bereichen: Verhandlungs- und Kommunikationsstärke ist ein unentbehrlicher Schlüssel zum Erfolg.

ZIELGRUPPE

- Führungskräfte, die systematisch, interaktiv und theoretisch fundiert ihre Verhandlungs-, Verkaufs- und Kommunikations-Kompetenz überprüfen und trainieren wollen
- Führungskräfte, die ihre argumentative Überzeugungskraft und Konfliktfähigkeit schärfen wollen
- Verkaufs- und Vertriebsleiter/innen, die ihre Kompetenz im erfolgreichen Verhandeln mit Kunden, Key Accounts, aber auch im eigenen Unternehmen erweitern wollen
- Verantwortliche für die Kommunikation und Verhandlungskompetenz aktiv vertiefen und trainieren wollen

THEMEN

Kommunikation im Führungsalltag – überzeugende Strategien

- Die Psychologie menschlicher Kommunikation
- Eine Konversation starten
- Die Kunst des aktiven Zuhörens
- Emotionale Kompetenz in Diskussionen, Sitzungen und Verhandlungen
- Die Kunst, Recht zu haben, ohne Besserwisser zu sein
- Die Kunst, eine Argumentationskette aufzubauen
- Glaubwürdigkeit in kritischen Gesprächssituationen
- Die Bedeutung von Körpersprache

Erfolgreiches Verhandeln: Erprobte Prinzipien

- Jede Verhandlung ist einzigartig!
- Warum Geduld so wichtig ist
- Die Bedeutung von Informationen
- Versprechen einhalten

Mentale Vorbereitung als Schlüssel zum Verhandlungserfolg

- Sich selbst für Verhandlungserfolge motivieren
- Den Verhandlungspartner genau kennen
- Klare Ziele setzen, Optionen erweitern

Überzeugend verhandeln, Verhandlungstechniken gezielt einsetzen

- Argumentative Kompetenz im Verhandlungsprozess
- Die Auseinandersetzung um geschäftliche Vorteile taktisch richtig führen
- Verhandlungschancen erkennen, Verhandlungskrisen meistern
- Hart verhandeln, wo nötig

Das Resultat: Verhandlungs- und Verkaufserfolg

- Aus Interessenskonflikten Win-Win-Situationen machen
- Ein verbessertes Verhältnis zwischen den Parteien
- Umsetzbare und effiziente Übereinkunft
- Grundlage für langfristige Zusammenarbeit

«Ausserordentlich, insbesondere die persönlichen Feedbacks.»

Kerstin Steinhauer, Konica Minolta Business Solutions Deutschland GmbH

«Sehr grosser Nutzwert für die Praxis und für die persönliche Weiterentwicklung.»

Carsten Duddek, Hyundai Motor Deutschland GmbH

«Erfrischend, inspirierend.»

H. K., Birkenstock GmbH & Co. KG

Daten

B7524	17. – 19.06. 2024	Berlin
B7534	21. – 23.10. 2024	Stuttgart
B7544	16. – 18.12. 2024	St. Gallen
B7515	10. – 12.03. 2025	Köln
B7525	23. – 25.06. 2025	Stuttgart

Seminardauer: **3 Tage**

Seminargebühr*: **CHF 3.900.–** zzgl. MWST

Anmeldung: www.bostonprograms.com/b75
oder mit Anmeldekarte hinten

*Rechnungsstellung in EUR zum aktuellen Tageskurs möglich

ADMINISTRATION

Telefonische Beratung und Auskünfte

Gerne beraten wir Sie bei der Auswahl des richtigen Weiterbildungs-Angebots und stehen Ihnen unter Telefon +41 (0)43 499 40 20 hierfür zur Verfügung.

Anmeldung

Füllen Sie die Anmeldekarte – auch als Download im Internet unter www.bostonprograms.com erhältlich – aus und senden Sie uns diese bitte zu.

Oder melden Sie sich per E-Mail oder Internet an.

Post: Boston Business School
Kirchstrasse 3 · CH-8700 Küsnacht/Zürich
Telefon: +41 (0)43 499 40 20
E-Mail: info@bostonprograms.com
Internet: www.bostonprograms.com

Nach Erhalt Ihrer Anmeldung senden wir Ihnen elektronisch:
– die Bestätigung Ihrer Anmeldung mit Rechnung
– Informationen zu Ablauf, Hotel/Tagungszentrum und Anreise
– das Zimmerreservationsblatt für Ihre Hotelbuchung
Sollte das Seminar bereits ausgebucht sein, werden Sie unverzüglich davon unterrichtet.

Seminargebühr, Hotelkosten, Themen

In der Seminargebühr (zzgl. gesetzl. MwSt.) sind der Kursbesuch sowie umfassende Seminarunterlagen enthalten. Die Seminarunterlagen werden von den Teilnehmenden kurz vor dem Seminar aus unserem Downloadzentrum elektronisch heruntergeladen. Dazu senden wir ein Mail mit einem Link zum Download. Nicht in der Seminargebühr enthalten sind sämtliche Hotelleistungen wie Übernachtung, Frühstück, Verpflegung und Tagespauschale des Hotels bzw. Tagungszentrums. Diese müssen von den Teilnehmern/innen direkt dem Hotel bezahlt werden. Es steht den Teilnehmer/innen selbstverständlich frei, ausserhalb des Seminarhotels zu übernachten. In diesem Falle bezahlen Sie die vom Hotel/Tagungszentrum verlangte Tagespauschale direkt an das Hotel/Tagungszentrum. Das Kurshonorar wird nach erfolgter Anmeldung erhoben und ist spätestens 6 Wochen vor Seminarbeginn zu überweisen.

Kleinere Änderungen bei Themen, Themenabfolge und Referenten bleiben vorbehalten.

Kooperation, Fragebogen

Einige unserer Seminare werden in Kooperation mit anderen renommierten Institutionen durchgeführt, z.B. unserem Partner St. Gallen Business School. Der jeweilige Veranstaltungspartner erfasst am Ende des Seminars die Kundenzufriedenheit und leitet die Auswertung an den Kooperationspartner weiter.

Zertifikat

Über den Besuch des Kurses erhalten Sie ein Kurszertifikat, bei einem mehrteiligen Programm im Verlauf des letzten Programmteils.

Umbuchung, Verschiebung

Eine Umbuchung ist nur bis 6 Wochen vor Beginn des Seminars/Seminaranteiles einmalig möglich (Umbuchungsgebühr: CHF 400.–/EUR 400.–). Nicht besuchte Seminare und Seminaranteile verfallen.

Bei einer späteren Umbuchung sind 40% der Seminargebühr fällig. Alternativ kann die Buchung eines Ersatzteilnehmers bis spätestens 10 Arbeitstage vor Seminarbeginn erfolgen.

Bei einer Umbuchung kann es passieren, dass es ggf. zu allfälligen Programmänderungen/-anpassungen und -überschneidungen kommen kann. Daraus kann keine anteilige Rückerstattung der Seminargebühr abgeleitet werden.

Annulation, Rücktritt, Stornierung

Eine Annulation einer Anmeldung (Rücktritt oder Stornierung) ist bis 3 Monate vor Seminarbeginn kostenlos möglich. Bei einer Stornierung zwischen 3 Monaten und 6 Wochen vor Seminarbeginn werden 40% der Seminargebühr verrechnet.

Alternativ kann bis 10 Tage vor Seminarbeginn ein(e) Ersatzteilnehmer(in) gestellt werden, der Zielgruppenbeschreibung entsprechend.

Die volle Seminargebühr wird verrechnet, wenn die Stornierung weniger als 30 Werktage vor Seminarbeginn erfolgt.

Einzelne Seminare können aufgrund höherer Gewalt vom Veranstalter kurzfristig oder wegen Mangel an Teilnehmenden bis spätestens 10 Werktage vor Seminarstart annulliert werden, ohne dass dabei ein Schaden geltend gemacht werden kann.

Verschiebung bei Gefahrenlage, Pandemie

Für Pandemie bedingte Umbuchungen auf einen späteren Termin sind wir kulant: Wir verzichten auf eine neue Seminargebühr und auch auf die sonst anfallende Umbuchungsgebühr. Durch die erweiterte Umbuchungsoption entfällt die oben genannte «kostenlose Stornierung bis 3 Monate vor Seminarbeginn». Die Seminargebühr bleibt, sofern nicht schon bezahlt, mit der in der Rechnung genannten Valuta geschuldet.

Als Gefahrenlage gelten Ereignisse wie eine Epidemie, eine Pandemie, Katastrophen, gravierende politische oder gesellschaftliche Verwerfungen, die eine Gefahr für die Teilnehmenden darstellen, die aus vernünftiger Sicht durch eine Verschiebung vermieden werden soll.

Eine Verschiebung aus solchen Gründen berechtigt nicht zur Annulation des gebuchten Seminars oder Programms.

Versicherung, Haftung, Preisänderungen

Wir empfehlen, eine Annulationsversicherung bei Ihrer Versicherungsgesellschaft abzuschliessen, die Stornokosten wegen Krankheit und anderer Ereignisse abdeckt.

Ebenfalls sind weitere allfällige Schäden welche direkt oder indirekt in Verbindung mit dem Seminarbesuch gebracht werden könnten, sei es aus Unfall, Krankheit, Haftpflicht, Diebstahl, Annulation des Seminars durch den Veranstalter oder sei es durch Schäden aus der Anwendung des vermittelten Management-Wissens durch die Teilnehmer/innen bzw. die uns beauftragte Unternehmung selbst zu versichern oder abzudecken. Jegliche Haftung unsererseits wird wegbedungen.

Es gilt Schweizer Recht, Gerichtsstand ist St. Gallen.

Boston Business School (BBS) ist eine Institution der St. Gallen Business School AG, CH-9000 St. Gallen (SGBS). Für die Inanspruchnahme der Leistungen der BBS gelten daher die Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGBs) der SGBS, die oben beschrieben wurden.

Mit dem Erscheinen eines neuen Prospektes verlieren jeweils alle früheren Angaben zu Inhalten, Bedingungen, Referenten und Preisen ihre Gültigkeit.

Unsere aktuellen Allgemeinen Geschäftsbedingungen entnehmen Sie unter: www.bostonprograms.com/agnb

ANMELDE- KARTE

Bitte senden oder faxen Sie die
Anmeldekarte an:

Boston Business School
Kirchstrasse 3
CH-8700 Küsnacht/Zürich

Telefon +41 (0)43 499 40 20
E-Mail info@bostonprograms.com
Internet www.bostonprograms.com

Ich melde mich wie folgt an:

Programm

Nummer

Datum

Teilnehmer

Anrede

Herr

Frau

Titel

Name

Firma

Strasse, Postfach

PLZ

Ort

Land

E-Mail Teilnehmer/in

E-Mail Kontaktperson

Telefon

Telefax

Funktion

Branche

Anzahl Mitarbeiter bis 200 bis 1000 über 1000

Unterschrift

BBS HJP 2024

ANMELDE- KARTE

Bitte senden oder faxen Sie die
Anmeldekarte an:

Boston Business School
Kirchstrasse 3
CH-8700 Küsnacht/Zürich

Telefon +41 (0)43 499 40 20
E-Mail info@bostonprograms.com
Internet www.bostonprograms.com

Ich melde mich wie folgt an:

Programm

Nummer

Datum

Teilnehmer

Anrede

Herr

Frau

Titel

Name

Firma

Strasse, Postfach

PLZ

Ort

Land

E-Mail Teilnehmer/in

E-Mail Kontaktperson

Telefon

Telefax

Funktion

Branche

Anzahl Mitarbeiter bis 200 bis 1000 über 1000

Unterschrift

BBS HJP 2024