Informationen für die Teilnehmenden

SSIB
SWISS SCHOOL FOR INTERNATIONAL BUSINESS

Ort / Datum

16. Juni 2016 | 09.00-17.00 Uhr
SSIB AG | Riedtlistrasse 19 | 8006 Zürich
Tel. +41 43 243 75 30 | Fax. +41 43 243 75 31

Kosten

Mitglieder Kooperationspartner	CHF 630.–
Nichtmitglieder	CHF 750.–

(inkl. Seminardokumentation, Mittagessen und Pausenerfrischung)
In diesem Seminar erhalten Sie das Buch „Im Wettkampf um neue Kunden"
3. ergänzte Auflage 2012, Autor: René Huber

Referent

René E. Huber

Anmeldung

Sie können sich unter folgendem Link anmelden:
www.ssib.ch/seminare

Kooperationspartner & Seminarpartner

HANDELS- UND INDUSTRIEVEREIN DES KANTONS BERN
Berner Handelskammer

IHK St. Gallen Appenzell

beider basel handelskammer

SWITZERLAND GLOBAL ENTERPRISE
enabling new business

Der Rücktritt bis zwei Wochen (14 Tage) vor Veranstaltungsbeginn ist kostenfrei möglich. Bei Rücktritt 14 Tage bis 8 Tage im Voraus werden 10% in Rechnung gestellt, später (d.h. 7 Tage bis 1 Tag vor Veranstaltungsbeginn) 50%. Bei fehlender Abmeldung oder Absagen, welche nicht bis zum Vortag der Veranstaltung eintreffen, wird die volle Teilnahmegebühr verrechnet. Gerne akzeptieren wir ohne zusätzliche Kosten einen Ersatzteilnehmer für dieses Seminar. Wir behalten uns vor, dieses Seminar mangels Teilnehmer abzusagen.

SSIB
SWISS SCHOOL FOR INTERNATIONAL BUSINESS

„Sie bekommen oft nicht, was Sie verdienen, sondern was Sie verhandeln!"

Verhandlungsseminar mit René E. Huber

In diesem Seminar lernen Sie die neuesten Erkenntnisse in Bezug auf Verhandlungskompetenz, Verhandlungsstrategie und Verhandlungstaktik kennen. Im Seminar erhalten Sie das Buch dazu „Im Wettkampf um neue Kunden", 3. aktualisierte Auflage

Kundenaussage: Dieses Training hat mir sehr viel gebracht und die Inhalte waren sofort umsetzbar.
R. Sauer, Key Account Manager und Militärpilot. Pilatus Flugzeugwerke Stans.

Donnerstag, 16. Juni 2016 in Zürich

WWW.SSIB.CH
Ein Unternehmen der Industrie- und Handelskammern

So überzeugen Sie in Verhandlungen!

SSIB
SWISS SCHOOL FOR INTERNATIONAL BUSINESS

Verhandlungen zielen darauf ab, die unterschiedlichen Vorstellungen der Verhandlungspartner auf einen gemeinsamen Nenner zu bringen. Inhaltlich sind es meist Preisgespräche, Einkaufs- oder Verkaufssituationen, Gehalts oder Kooperationsverhandlungen.

Das wichtigste Verhandlungsmotiv ist der Nutzenaspekt. Wer verhandelt, verspricht sich einen Vorteil und diese werden von unterschiedlichen Motiven beeinflusst. Wie Sie diese Motive und Präferenzen erkennen und wie Sie Ihre Argumente darauf aufbauen, lernen Sie in diesem Seminar.

Um Verhandeln zu können, benötigen Sie einerseits gute Fähigkeiten im Einschätzen von Menschen, Situationen und Chancen. Andererseits eine gute Verhandlungskompetenz, die das Kennen der eigenen Wirkung mit einschliesst. Nur wer alle Mittel einer Verhandlungsführung kompetent einsetzen kann, erlangt auch die notwendige Überlegenheit und Sicherheit.

Ziel einer Verhandlung ist es, die grösstmöglichen Ergebnisse mit einem möglichst geringen
Aufwand zu erzielen. Dabei aber die andere Seite mit einem positiven Gefühl aus der Verhandlung herausgehen zu lassen – so, dass Ihr Verhandlungspartner gerne erneut mit Ihnen verhandeln möchte.
Jeder Mensch ist anders – deshalb genügt für Profis ein Vorgehen nach Schema nicht mehr!

Seminarleiter

René E. Huber, www.renehuber.ch, 8810 Horgen

Zielgruppe

Mitarbeiter und Kader aus Einkauf, Verkauf, Projektmanagement. Personen, die in ihrem beruflichen und privaten Umfeld erfolgreich verhandeln und überzeugen wollen

Ihr Nutzen aus diesem Seminar

SSIB
SWISS SCHOOL FOR INTERNATIONAL BUSINESS

Seminarinhalt

- Grundlagen der Verhandlungsführung (die richtige Strategie, wirkungsvoll argumentieren, Fragetechniken einsetzen, Etappenziele erreichen, Aggressionen abwehren)
- Die zwanzig wertvollsten Verhandlungstaktiken und die fünf Verhandlungsphasen
- Welche Fragen Sie sich vor einer Verhandlung stellen sollten
- Wie Sie auch schwierige Verhandlungssituationen erfolgreich meistern
- Wie Sie manipulative und kommunikative Tricks erkennen und kontern
- Wie Sie Verhandlungstechniken- und Strategien im Management, Verkauf oder Einkauf gewinnbringend einsetzen
- Wie Sie die Motive und Entscheidungsfindung Ihres Verhandlungs partners erkennen
- Wie Sie mit der „Viererkette“ oder dem „Problem-Ursache-Lösung“ - Schema erfolgreicher argumentieren
- Was Spitzensportler und erfolgreiche Verhandlungsführer gemeinsam auszeichnet

Im Seminar erhalten Sie das Buch **„Im Wettkampf um neue Kunden“**, 3. ergänzte Auflage 2012 sowie wertvolle Unterlagen und Checklisten im Wert von Fr. 50.--. Dies soll Sie bei der Umsetzung des Gelernten nach dem Seminar unterstützen.

René E. Huber

René E. Huber ist seit zwanzig Jahren selbständiger Trainer für Verhandeln, Kundengewinnung und Mitarbeiterführung .
Davor war er viele Jahre bei IBM tätig. U.a. acht Jahre im Verkaufsmanagement und vier Jahre als Leiter Ausbildung. Zu diesen Themen hat er sieben Bücher, Hörbücher sowie viele Fachartikel in Deutsch und Englisch veröffentlicht.

Seine Spezialgebiete sind Verhandlungskompetenz, Verkaufsmotivation und Mitarbeiterführung. René Huber ist ein Mann der Praxis. Er nennt die Dinge beim Namen und in seinen Vorträgen und Seminaren spüren Sie, dass er selber erlebt hat, wovon er spricht.