



vszgb

verband schwyzer gemeinden und bezirke

Kursort:

Berufsbildungszentrum BBZ Pfäffikon

Schützenstrasse 15

8808 Pfäffikon

www.bbzp.ch

Kursraum: Zimmer Nr. 01-26

Schulhaus Schützenstrasse

Parkplätze:

Es hat einige Parkfelder, wenn alles besetzt ist, hat es noch weitere Parkmöglichkeiten Richtung Seedamm-Center.

Geschäftsstelle vszgb

Martina Joller-Kirstein

Gemeindeverwaltung Rothenthurm

Schulstrasse 4

6418 Rothenthurm

041 839 80 25

041 830 80 21 (Fax)

info@vszgb.ch

Vertiefungsseminar

**"Erfolgreiche/effiziente
Verhandlungstechnik"**

Donnerstag, 21. Februar 2019

09.00 – 17.00 Uhr

**Berufsbildungszentrum Pfäffikon
Schützenstrasse 15
8808 Pfäffikon**

Sehr geehrte Damen und Herren

Aufbauend auf den formellen und informellen Aspekten des Basis-kurses in Sitzungsleitung geht dieses Seminar auf heikle Verhandlungssituationen, komplexe Verhältnisse und schwierige Sitzungsteilnehmende ein.

Wir würden uns freuen, wenn Sie von diesem interessanten und sicher hilfreichen Angebot Gebrauch machen und sich für den Kurs anmelden.

Walter Kälin

Präsident Fachgruppe Aus- und Weiterbildung, vszgb

Rothenthurm, 26. November 2018

Leitung:

Daniel L. Ambühl, eidg. Kaufmann K+A, SKU

Kurskosten

Fr. 300.-- (Mineralwasser, Kaffee, Mittagessen inbegriffen)

Anmeldung

Per online-Anmeldeformular auf der Website des vszgb (im Termin-kalender) bis zum 20. Januar 2019.

KURSKOSTEN und KURSGELDREGELUNG

Fr. 300.--

Im Kursgeld inbegriffen: Kursdokumentation, Mittagessen, Pausen-
verpflegung (inkl. Mineralwasser und Kaffee) Bei Abmeldungen bis
15 Tage vor Kursbeginn erlassen wir Ihnen das Kursgeld, wobei eine
Bearbeitungsgebühr von Fr. 50.-- erhoben wird. Erfolgt die Abmel-
dung weniger als 7 Tage vor Kursbeginn, ist das gesamte Kursgeld
zu bezahlen, ausser es wird ein Ersatz für den freien Platz gefunden.

Zielgruppe:

PolitikerInnen und Verwaltungsfachleute, die Besprechungen, Sitzungen, Workshops etc. leiten.

Ziele:

- sie kennen die Elemente effizienten/erfolgreichen Verhandeln.
- *Was passiert während Verhandlungen?*
- Sie verhalten sich in Verhandlungen systematisch.
- *Wie Verhandlungen auf fruchtbaren Boden fallen?*
- Sie überwinden Widerstände und schaffen ein zweckdienliches Verhandlungsklima.
- *Welche klimatischen Umstände schaffen die geeigneten Verhandlungssituationen?*
- Sie kennen Taktiken und Verhaltensweisen, die Sie aus schwierigen Situationen heraushalten.
- *Wie schaffen wir Win-Win-Situationen und wie gehen wir mit Macht um?*

Inhalt

- Grundlagen der Verhandlungstechnik
- Analyse des eigenen Kommunikationsstils und Folgerungen für Verhandlungs-Sitzungssituationen
- Verhandlungspsychologisch wichtige Punkte
- Umgang mit Konflikten in Verhandlungen und Sitzungen
- Verhandlungstaktiken und deren Umsetzung in Verhandlungen und Sitzungen
- Effizienzfragen: Wann sich Verhandeln nicht lohnt ?
- Verhandlungsrhetorik
- Verhandlungen systematisch vorbereiten und durchführen

Arbeitsweise

Kurzreferate, Einzel- und Gruppenarbeiten, Fallstudien, Praxisbeispiele der Teilnehmenden