

Fernkurse

Schulungskonzepte

Seminare

Inhouse-Schulungen

Tagesseminar

# Verhandlungspositionen durchsetzen - Partner bleiben

## Inhalt

- **Erarbeiten starker Verhandlungsargumente:**  
Bereits in der Vorbereitungsphase zugkräftige Nutzenargumente finden
- **Erkennen der Ziele, Interessen, Bedürfnisse und Erwartungen der Verhandlungspartner:**  
Erfolgreich sein durch richtiges Einschätzen der Gegenseite
- **Eigene Stärken optimal einsetzen:**  
Konstruktive Denkmuster verstärken lernen
- **Umgang mit Emotionen und Konflikten, Einwänden und Widerstand, mit kritischen Momenten und Warnsignalen:**  
Aufbau dauerhaft konstruktiver Beziehungen
- **Vom Nutzen bewährter Verhandlungsstrategien und -techniken:**  
Frage- und Argumentationstechniken, Harvard-Konzept, Empfängerorientierung; Alles oder Nichts, Kompromisse, Alternativen, Optionen zum beiderseitigen Vorteil
- **Aushebeln trickorientierter Verhandlungspartner:**  
Entschärfen destruktiver Verhaltens- und Sprachmuster

## Ziel

Mitarbeiter aller Ebenen können jederzeit in die Situation kommen, um Kapazitäten, Ressourcen, Zugeständnisse aller Art und vieles mehr verhandeln zu müssen.

Unabhängig davon, ob es sich um Gespräche mit allen am Baugeschehen beteiligten externen Partnern (Bauherren, Nachunternehmer, Lieferanten, Behörden usw.) oder um unternehmensinterne Verhandlungen um Arbeitsverträge, Gehälter, Benefits, Personalausstattung oder unterschiedlich verstandene Zielerreichungsgrade handelt, die Herausforderung bleibt die Gleiche:

TERMIN / ORT

**Dienstag, 16.05.2017**

09:00 – 16:30 Uhr

**Düsseldorf**

**Donnerstag, 05.10.2017**

09:00 – 16:30 Uhr

**Nürnberg** (Wetzendorf)

Das Tagungslokal wird mit der Teilnahmebestätigung bekanntgegeben.

KOSTEN (pro Teilnehmer)

**netto 490,00 € /**

**brutto 583,10 €** (inkl. 19 % MwSt.)

einschl. Mittagessen und Tagungsgetränke

FRÜHBUCHERRABATT

jeweils **6 Wochen** vor dem

Seminartag von

**netto 50,00 € /**

**brutto 59,50 €** (inkl. 19 % MwSt.)

ANMELDESCHLUSS

jeweils **2 Wochen** vor dem

Seminartag

Aktuelle Informationen zum  
BWI-Bau finden Sie unter  
[www.BWI-Bau.de](http://www.BWI-Bau.de)

BWI-Bau GmbH  
Institut der Bauwirtschaft

Uhlandstraße 56  
40237 Düsseldorf

Postfach 10 15 54  
40006 Düsseldorf

Tel.: +49 211 6703-293

Fax: +49 211 6703-282

Kundenbetreuung@BWI-Bau.de

[www.BWI-Bau.de](http://www.BWI-Bau.de)

Wie setzt man einerseits die eigenen Ziele erfolgreich durch und bleibt andererseits mit dem Verhandlungspartner in gewinnbringendem Kontakt, um auch zukünftig konstruktiv zusammenarbeiten zu können?

Dieses Seminar vermittelt Anregungen und Strategien, um die in Verhandlungssituationen jederzeit möglichen Konfliktpotentiale zu entschärfen und den Verhandlungsprozess konstruktiv voranzutreiben.

## Referent

**Olaf Scholz**

Scholz Consulting & Training, Lüneburg

Selbständiger Personal- und Organisationsberater, Trainer, Coach und Mediator. Langjährige Erfahrung als Personalleiter und Personalentwickler/Trainer, u. a. auch für Mitarbeiter in Bauunternehmen.

Mehrjährige berufliche Tätigkeit in England als Führungskraft.

## Zielgruppe

Alle Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen, die häufig mit Verhandlungssituationen aller Art zu tun haben, gerne mit Erfahrungen aus früheren Kommunikationstrainings, und die offen für weitere Anregungen zur Stärkung ihrer inner- und überbetrieblichen Durchsetzungskraft und damit ihres Wirkungsgrades sind.

## Seminarunterlagen

Die Teilnehmer erhalten am Semintag umfangreiche Unterlagen im BWI-Bau-Standard; nach Abschluss der Veranstaltung wird eine Teilnahmebescheinigung ausgehändigt.

## Teilnahmebedingungen

**Anmeldung:** Die Anmeldungen werden in der Reihenfolge ihres Eingangs berücksichtigt.

Nach Anmeldeschluss eingehende Anmeldungen werden gerne berücksichtigt, sofern die Veranstaltung durchgeführt wird.

Die Teilnehmer erklären sich mit der Anmeldung einverstanden, dass ihre persönlichen Daten zur Erstellung eines Teilnehmerverzeichnisses verwendet werden, das allen Teilnehmern ausgehändigt wird.

**Rechnung:** Mit der Teilnahmebestätigung erhalten Sie die Rechnung. Diese ist zahlbar innerhalb von 14 Tagen nach Rechnungsdatum ohne Abzug.

**Verbindliche Rechnungsanschrift:** Wir behalten uns vor, im Falle einer nachträglich vom Kunden gewünschten Rechnungsumschreibung einen Kostenbeitrag von netto 15,00 € / brutto 17,85 € zu erheben.

**Kosten bei Stornierung:** Da die Teilnehmerzahl begrenzt ist, müssen wir aus Gründen der Kostendeckung bei Abmeldungen, die später als acht Kalendertage vor Seminarbeginn schriftlich im BWI-Bau eingehen, den vollen Teilnehmerbetrag berechnen. Alternativ kann ein Ersatzteilnehmer benannt werden.

**Durchführungsvorbehalt:** Muss eine Veranstaltung aus unvorhersehbaren Gründen seitens des BWI-Bau kurzfristig abgesagt werden, erfolgt eine sofortige Benachrichtigung; in diesem Fall besteht für das BWI-Bau nur die Verpflichtung zur Rückerstattung des bereits bezahlten Teilnahmebetrages.

In Ausnahmefällen behält sich das BWI-Bau den Wechsel von Referenten vor.

### Haftung

1. Wir haften in allen Fällen vertraglicher und außervertraglicher Haftung bei Vorsatz und grober Fahrlässigkeit nach Maßgabe der gesetzlichen Bestimmungen auf Schadensersatz oder Ersatz vergeblicher Aufwendungen.

2. In sonstigen Fällen haften wir - soweit in Nr. 3 nicht abweichend geregelt - nur bei Verletzung einer Vertragspflicht, deren Erfüllung die ordnungsgemäße Durchführung des Vertrags überhaupt erst ermöglicht und auf deren Einhaltung Sie als Kunde regelmäßig vertrauen dürfen (sogenannte Kardinalpflicht), und zwar beschränkt auf den Ersatz des vorhersehbaren und typischen Schadens. In allen übrigen Fällen ist unsere Haftung vorbehaltlich der Regelung in Nr. 3 ausgeschlossen.

3. Unsere Haftung für Schäden aus der Verletzung des Lebens, des Körpers oder der Gesundheit und nach dem Produkthaftungsgesetz bleibt von den vorstehenden Haftungsbeschränkungen und -ausschlüssen unberührt.

**Streitbeilegung:** Die BWI-Bau GmbH - Institut der Bauwirtschaft wird nicht an einem Streitbeilegungsverfahren vor einer Verbraucherschlichtungsstelle i.S.d. VSBG teilnehmen und ist auch hierzu nicht verpflichtet.

## Verbindliche Anmeldung



**BWI-Bau GmbH**  
Institut der Bauwirtschaft  
Postfach 10 15 54  
40006 Düsseldorf

Online: [www.BWI-Bau.de](http://www.BWI-Bau.de)  
Fax: +49 211 6703-282

### Verhandlungspositionen durchsetzen - Partner bleiben

Zur o. a. Veranstaltung melden wir zu den in der Ausschreibung genannten Konditionen an:

- Dienstag, 16.05.2017, Düsseldorf (Kenn-Nr. 23171701)
- Donnerstag, 05.10.2017, Nürnberg (Kenn-Nr.: 23171702)



\_\_\_\_\_  
Name/Vorname

\_\_\_\_\_  
Position/Abteilung

\_\_\_\_\_  
Name/Vorname

\_\_\_\_\_  
Position/Abteilung

\_\_\_\_\_  
Firma

\_\_\_\_\_  
Straße/Postfach

\_\_\_\_\_  
Postleitzahl/Ort

\_\_\_\_\_  
Telefon (-Durchwahl)

\_\_\_\_\_  
Fax

\_\_\_\_\_  
E-Mail

**Verbindliche Rechnungsanschrift\*:**

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
Ort/Datum

\_\_\_\_\_  
Unterschrift/Firmenstempel