

Programmablauf

Verhandeln – hart aber fair (Professional)

Zentrum für Weiterbildung der Universität Zürich

Zeit	Thema
08.30–09.00 Uhr	Empfang mit Kaffee und Gipfeli
09.00–09.30 Uhr	Seminarbeginn/Vorstellungsrunde/Einführungsgedanken
Vormittag	<ul style="list-style-type: none">• Eigene Überzeugungen und Einstellungen überprüfen 3 Verhandlungsmethoden• Strategien festlegen• Verhandlungsübung
	Kaffee- und Kommunikationspause
	<ul style="list-style-type: none">• Auflösen von Blockaden Theorie• Auflösen von Blockaden Praxisaufgabe• Fallbeispiele
12.15–13.15 Uhr	Gemeinsames Mittagessen
Nachmittag	<ul style="list-style-type: none">• Fallbeispiele vorbereiten I• Fallbeispiele durchspielen und besprechen• Taktiken der Gegenseite erkennen
	Kaffee- und Kommunikationspause
	<ul style="list-style-type: none">• Fallbeispiele II• Mit dem Körper steuern• Taktik in schwierigen Momenten
16.30 Uhr	Seminarschluss