



FEMALE BUSINESS SEMINARS
BUSINESS EXCELLENCE FOR WOMEN.

FBS Impulsseminar «She Power kompakt»

Die eigenen Stärken bei Verhandlungen wirksam einsetzen

30. Juni 2022

Impulsseminar mit Stefan Kühn – Verhandlungsprofi, Dealmaker und Mediator

Detailbeschreibung

In einer modernen Geschäftswelt ist die Frage, ob Männer oder Frauen die besseren Verhandlungsführer sind, beinahe müssig. Forschung und Praxis haben unlängst belegt, dass das Geschlecht kein zuverlässiger Faktor für den Verhandlungserfolg darstellt. Relevant sind vielmehr die Verhaltensweisen der Personen am Verhandlungstisch. Dieses Impulsseminar fokussiert sich somit auf die Frage, wie bei Verhandlungen Wertevorstellungen, Kreativität, Empathie, Kollaboration und nachhaltiges Denken so eingebracht werden können, dass nicht nur die Interessen einer Organisation oder eines Teams befriedigt, sondern auch die eigenen Ziele erreicht werden können. In einer Welt, in der Persönlichkeit und Authentizität relevante Erfolgsfaktoren darstellen, ist ebenso mit der Mär aufzuräumen, dass mit sogenannten männlichen Verhandlungsmustern mehr Erfolge zu erzielen seien. Es geht nicht um ein Verbiegen, sondern darum, ein Bewusstsein über die wesentlichen Steuerungselemente einer Verhandlung zu schaffen und zu verstehen, wie diese wirksam eingesetzt werden können. Wenn Sie der Gender-Falle ausweichen und mit Smartness zum Ziel kommen wollen, sind Sie an diesem Impulsseminar in bester Gesellschaft.

Inhalte

- Kennenlernen der wesentlichen Steuerungselemente erfolgreich geführter Verhandlungen
- Taktiken, um auch bei schwierigen Verhandlungspartnern auf Kurs zu bleiben
- Die Bürde traditioneller Denkmuster überwinden
- Der Fluch der verhängnisvollen Prophezeiung und was Sie daraus lernen können
- Genderspezifische Stärken gekonnt ausspielen
- Klären der Machtkarte und so erfolgreicher in Verhandlungen einsteigen

Ihr Nutzen

- Sie erhalten einen Verhandlungskoffer, mit dem Sie Verhandlungen wirksamer führen können
- Sie lernen die wesentlichen Wahrnehmungsverzerrungen bei Verhandlungen kennen
- Sie erkennen emotionale Trigger, die Verhandlungen in eine Sackgasse führen können
- Sie bleiben auch in schwierigen Momenten auf Kurs
- Sie lernen vermehrt Ihre eigenen Interessen abzusichern
- Sie ändern das Spiel und befreien sich von traditionellen Denkmustern

Methodik

Interaktive Grundlagenvermittlung wirksamer Verhandlungstaktiken mit zahlreichen Praxisbeispielen erfolg- und nicht erfolgreicher Verhandlungen. Austausch von persönlichen Erfahrungen und Hürden, sowie Diskussion über und Auseinandersetzung mit situationsbedingten Best Practice Ansätzen.



FEMALE BUSINESS SEMINARS
BUSINESS EXCELLENCE FOR WOMEN.

Zielgruppe

Für alle Frauen, die ihre Rolle im Unternehmen stärken, oder sich als Unternehmerin profilieren wollen. Dieses Seminar macht Mut, sich und seine Stärken ins Zentrum zu stellen.

Workshop-Leitung

Stefan Kühn – Verhandlungsprofi, Dealmaker und Mediator



- Partner und CEO der INCS Ltd. (International Negotiation & Conflict Resolution Systems), Dealmaker, Verhandlungstrainer, Mediator und Dozent an verschiedenen Universitäten und Hochschulen
- Im Rahmen seiner Tätigkeit begleitet er Leistungsträger/innen bei anspruchsvollen, emotionalen und konfliktbehafteten Verhandlungen
- Er graduierte an der Oxford University (MBA) und Harvard University (SM/MSc) und ist Absolvent des MET Programms in „Difficult Negotiations, Profiling, Tactics & Emotions“ und der CIAu in „Crisis Negotiation & Communication“
- Weitere Informationen: www.incs.international

Datum: Donnerstag, 30. Juni 2022

Zeit: 17.00 bis 20.30 Uhr

Ort: Zürich

Kosten: CHF 290.– **Non-Members**, inkl. Pausenverpflegung, Getränke und Seminarunterlagen
CHF 270.– **Mitglieder Netzwerkpartner, Abonnentinnen Medienpartner**
CHF 250.– **Members:** FB Club-, Firmen- und Kollektivmitglieder

Die jeweiligen Partner sind auf unserer Webseite ersichtlich.

Anmeldungs- und Annullationsbedingungen

Mit der Anmeldung (schriftlich oder per E-Mail) zu einem Seminar verpflichten Sie sich zur Bezahlung der Seminargebühr. Die Seminargebühr ist vor Seminarbeginn zu begleichen und berechtigt Sie, am Seminar teilzunehmen. Anmeldeschluss ist jeweils zwei Wochen vor Seminarbeginn. Eine Abmeldung bis zu drei Wochen im Voraus ist kostenfrei. Bei Abmeldungen bis 14 Tage vor Seminarbeginn wird die Hälfte der Seminargebühr zurückerstattet, bei späteren Abmeldungen und bei Nichterscheinen erfolgt keine Rückerstattung. Im Verhinderungsfall kann eine Ersatzperson geschickt werden.

Wir freuen uns auf einen spannenden und inspirierenden Abend mit Ihnen!

Stefan Kühn
Seminarleitung

Dr. Karin Jeker Weber
Veranstalterin