Ergebnisorientierte Verhandlungsführung

Inhalte: Von der Ausschreibung bis zur Fertigstellung ist der gesamte Bauprozess, neben der eigentlichen Ingenieurstätigkeit geprägt von einer Fülle von Verhandlungen. Hier gilt es mit psychologisch und rethorisch klugen Verhandlungsmethoden seine Geschäftspartner ergebnisorientiert zu überzeugen, ohne dabei die Beziehung nachhaltig zu stören. Es gilt aber auch unfaire Taktiken beim Verhandlungspartner frühzeitig zu erkennen und abzuwehren. Das folgende Seminar bietet rhetorische Tipps und verhaltenspsychologische inweise einer für beide Seiten ergebnisorientierten und konfliktarmen Verhandlungsführung.

Termin: 24.04.2025 08:45 - 16:30 Uhr

Ort: Internet
vom eigenen PC im Büro oder von zu Hause

Referent: Holger Sucker

Fortbildung: 8 Fortbildungspunkte für
- Bauvorlageberechtigte
- Nachweisberechtigte nach NBVO

Kosten:

Mitglieder:	210,00 €
Nichtmitglieder:	240,00 €

Preise je zzgl. der gesetzlich geschuldeten MwSt.

Anmeldefrist: 23.04.2025

Ingenieur-Akademie Hessen GmbH · Abraham-Lincoln-Straße 44 · 65189 Wiesbaden
☎ 0611 450438-0 0611 450438-49 info@ingah.de www.ingah.de

Ergebnisorientierte Verhandlungsführung

Programm am 24.04.2025

Internet, vom eigenen PC im Büro oder von zu Hause

08:45 - 09:00	**Begrüßung und Organisatorisches**
09:00 - 10:30	**Tipps und Strategien zur effektiven Verhandlungsvorbereitung** **-Hinweise zur psychologischen Einschätzung von Verhandlungspartnern** *Holger Sucker*
10:30 - 10:45	**Pause**
10:45 - 12:15	**Strategien und Techniken erfolgreicher Verhandlungsführung** **-Winke, wie man die eigenen Argumente vorteilhaft und überzeugend darstellt** *Holger Sucker*
12:15 - 13:15	**Pause**
13:15 - 14:45	**Psychologisch kluge Verhaltenseinstellungen auf "schwierige" Verhandlungspartner (hyperkritisch, arrogant, rechthaberisch, cholerisch usw.)** **-rhetorisch und psychologisch kluges Verhalten beim Überbringen unangenehmer Nachrichten (Bauablaufstörungen, Bauzeitenverzögerung, Nachträge usw.)** *Holger Sucker*
14:45 - 15:00	**Pause**
15:00 - 16:30	**Unfaire Verhandlungstaktiken und rhetorische Fallen rechtzeitig erkennen und erfolgreich abwehren** **-in und mit Teams psychologisch klug verhandeln** **-persönliche Angriffe souverän abweren und rhetosich klug auflösen** *Holger Sucker*

Ingenieur-Akademie Hessen GmbH · Abraham-Lincoln-Straße 44 · 65189 Wiesbaden
☎ 0611 450438-0 0611 450438-49 info@ingah.de www.ingah.de