

FEB

12

## Effektive Verhandlungstechnik – Erfolgchancen vergrößern - Vertiefungsseminar zum Basisseminar Erfolgreich verhandeln – teure Fehler vermeiden

9255  12.02.2025  09:00 - 16:00 Uhr  1 Tag/e - 8 USt.  Dresden

Die Veranstaltung wird durch die Architektenkammer Sachsen und die Ingenieurkammer Sachsen als Weiterbildung anerkannt.

### Zielstellung

Denken Sie, dass Sie häufig gar nicht verhandeln können, weil Sie es sich nicht mit Ihrem Geschäftspartner verscherzen wollen, oder Ihre Verhandlungsposition für zu schwach halten. Oft bewerten Sie die Ausgangssituation für eine Verhandlung aus Ihrer Erfahrung nach gewohnten Kriterien, ohne diese für die aktuelle Situation zu hinterfragen. Sie verschenken so jedoch wertvollen Chancen. Mit effizienter Gesprächstechnik erkunden Sie zuerst die Interessen Ihres Verhandlungspartners. OK. Ein erster wichtiger Schritt. Aber diese Informationen nützen Ihnen nur dann etwas, wenn Sie Ihre eignen Zielkriterien und Ressourcen genau im Blick haben. Denn erst dann sind Sie in der Lage, die passende Verhandlungstechnik zu wählen. Das Ziel einer jeden Verhandlung ist eine Entscheidung. Dabei ist die Fähigkeit, gut zu verhandeln, der Weg, Widerstände auszuräumen und zu überzeugen. Die Kunst besteht darin, blitzschnell als einer Vielzahl bewehrter Techniken, die passende auszuwählen. Vergleichbar mit einem Schlüsselbund, aus dem Sie blitzschnell den passenden Schlüssel greifen. Verhandeln Sie hingegen mit ungeeigneter oder gar keiner Technik, verbrauchen Sie unnötig Energie und kommen nicht an Ihr Ziel. Es ist, als würden Sie im Fahrplan der DB einen Flug auswählen wollen. Mit der richtigen, für die Situation geeigneten Verhandlungstechnik sparen viel Zeit und Kraft und nutzen Ihre Erfolgchancen.

**Diese Vertiefungsseminar ist ein in sich inhaltlich abgeschlossenes Seminar und auch ohne Teilnahme am Basisseminar buchbar.**

### Inhalt

- Ressourcencheck – relevante Aspekte – der Blick über den Tellerrand
- Zielkriterien definieren – praxisrelevante Methodik (SMART)
- Verhandlungsspielraum ermitteln - praxisrelevante Methodik (BATNA, WATNA, ZOPA)
- Praxisbeispiele und intensives Anwendungstraining

### Teilnehmerkreis

Bau- und Projektleiter sowie Geschäftsführer aus Bauunternehmen Architekten und Ingenieure aus Architektur- und Ingenieurbüros technische und kaufmännische Führungskräfte Büro- und Verwaltungspersonal, Personalverantwortliche

### Referent/en

Dipl.-Ing. Andrea Däberitz

### Veranstaltungsort

**Bauakademie Sachsen, Standort Dresden**

Neuländer Straße 29  
01129 Dresden

### Teilnehmergebühr

310,00 € / 230,00 €\*

inkl. Seminarunterlagen, Mittagessen u. Getränke

(\*) ermäßigte Veranstaltungsgebühr bei folgenden Mitgliedschaften:

- Architektenkammer Sachsen
- Bauindustrieverband Ost e. V.
- Ingenieurkammer Sachsen
- Sächsischer Baugewerbeverband e. V.

### Ansprechpartner

Mario Sachse | 0351 20272-35 | [dresden@bauakademie-sachsen.de](mailto:dresden@bauakademie-sachsen.de)