

An die SBV Mitgliederorganisationen

Bern, 29. Oktober 2019

Zuständig: Steiner Barbara

Dokument: Ausschreibung Kurs Verhandeln 2020

## **Kursausschreibung: Erfolgreiches Verhandeln in Marktfragen**

<b>Kurzbeschreibung</b>	<p>In Verhandlungen kann man viel gewinnen – und leider auch verlieren...</p> <p>Vertreter und Vertreterinnen von landwirtschaftlichen Organisationen sind gefordert, um mit der richtigen Technik und Taktik in Verhandlungen gute Resultate in Marktfragen zu erzielen. In diesem Kurs wird das nötige Werkzeug vermittelt, um erfolgreiche Verhandlungen zu führen.</p>
<b>Zielsetzung</b>	<p>Durch diesen Kurs erfahren die Teilnehmenden ganz konkret, welche Techniken sie in ihren Verhandlungen anwenden können, um bessere Erfolge zu erzielen. Sie sehen, wie sie sich auf Verhandlungen vorbereiten und wie sie sich in den einzelnen Verhandlungsphasen optimal verhalten. Zudem lernen sie ihren persönlichen Verhandlungsstil kennen und leiten daraus ihre Stärken und Schwächen ab.</p> <p>Das Training ist präzise auf die Herausforderungen ausgerichtet, denen die Teilnehmenden in ihrem landwirtschaftlichen Alltag begegnen.</p>
<b>Inhalte</b>	<p>Folgende Schwerpunkte stehen im Zentrum des Workshops:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Verhandlungserfolg: Worauf es bei Verhandlungen wirklich ankommt</li><li>• Optimale Taktiken für die verschiedenen Verhandlungsphasen</li><li>• Körpersprache richtig einsetzen respektive beim Gegenüber richtig lesen</li><li>• Wichtigkeit einer positiven Beziehungsebene für Verhandlungen</li><li>• Persönlichen Verhandlungsstil analysieren und Potenziale erkennen</li><li>• Gute Karten bei Preisverhandlungen</li><li>• Schwierige Verhandlungssituationen souverän meistern</li><li>• Verhandlungsfälle der Teilnehmenden besprechen</li></ul>
<b>Methodik</b>	<p>Der Workshop besteht aus einem kurzweiligen Mix aus Theorie und Praxis und orientiert sich ganz konkret an den Herausforderungen der Landwirtschaft. Die Teilnehmenden haben im Vorfeld die Möglichkeit, eigene Verhandlungsfälle zu beschreiben, die beim Kurs analysiert und besprochen werden.</p>
<b>Kursleitung</b>	<p>Michael Oefner, Geschäftsführer TALKtrainer GmbH, Kommunikationstrainer und Verhandlungskoach (sowohl Kursleitung als auch Kursunterlagen sind auf Deutsch)</p>

Seite 2|2

<b>Unterlagen</b>	Leitfaden «Der Schlüssel zu erfolgreichen Verhandlungen» (Autor Michael Oefner)
<b>Teilnehmerzahl</b>	Max. 10
<b>Datum</b>	Mittwoch 18. März 2020, 8.30 – 16.30 Uhr  Bei mehr als 10 Anmeldungen werden Termine für weitere Durchführungen gesucht.  Falls Interesse an Kursteilnahme besteht, aber das Datum nicht passt, bitten wir um Mitteilung.
<b>Ort</b>	Bern, Belpstrasse 26 (Agrimmo-Gebäude)
<b>Kosten</b>	CHF 260.- (inkl. Pausenverpflegung und Kursunterlagen. Mittagessen wird durch Kursteilnehmer selber bezahlt)
<b>Anmeldung</b>	An <a href="mailto:barbara.steiner@sbv-usp.ch">barbara.steiner@sbv-usp.ch</a> , Anmeldeschluss 13. Februar 2020  Im Falle einer Abmeldung nach dem 13. Februar 2020 müssen die Kurskosten trotzdem in Rechnung gestellt werden.