



Kategorie: Verkauf

Verhandlungskompetenz

Erfolgreich verhandeln ohne Verlierer

Kursform

2 Tage Workshop und Webinar Follow-Up

Zielgruppe

- Inhaber
- GL Mitglied Verkauf
- C-Level
- Einkäufer
- Projektleiter
- Anstehende Führungskräfte befähigen

«Alle, die einen wesentlichen Einfluss auf das Geschäftsergebnis haben.»

Return: Wenn Sie die Kosten des Workshops mit dem Verhandlungserfolg der nächsten Abschlüsse zurückerhalten (besseres Ergebnis, mehr Wert, Nutzen und Geld)

Kursleitung



Stefan Zweifel ist internationaler Unternehmensberater für Verhandlungen, Führungsfragen, Verkaufstraining und strategische Entwicklung.

Kein Berater, sondern Praktiker. Selbst ehemaliger Küchenspezialist in führenden Funktionen bei Piatti.

Lernziele

- Verhandlung systematisch vorbereiten und durchführen (Verhandlung gelassen und freudig angehen)
- Systematisch kreative Verhandlungslösungen erarbeiten
- Wie schöpfen wir Wertpotential maximal aus? (für beiden Parteien)
- Wie halten wir Beziehungen für kommende Verhandlungen intakt? (Nach der Verhandlung ist vor der Verhandlung)
- Endjahresverhandlung erfolgreich bestreiten

Datum / Zeit

- **Datum 2 Tage Workshop:**
Donnerstag und Freitag, 29./30. Oktober 2026
Zeit: 08.30–ca. 18.30 Uhr, resp. 08.30–17.00 Uhr
- **Datum Follow-Up Webinar:**
Der Termin wird jeweils am Ende des Seminars zusammen mit den Teilnehmern definiert.
Zeit: 10.00–12.00 Uhr
- **Anmeldeschluss:** Freitag, 16. Oktober 2026

Anmeldung

Online unter [www.kueche-schweiz.ch/Unser Angebot/Weiterbildung](http://www.kueche-schweiz.ch/Unser-Angebot/Weiterbildung)

Ort

Emil Frey Classics AG
Bahnhofplatz 2
5745 Safenwil

Anzahl Teilnehmer

Mindestens 4, maximal 8 Personen

Kosten

- Küche Schweiz Mitglieder: CHF 2'400.–
- Nichtmitglieder: CHF 2'950.–

Preis inkludiert Zwischenverpflegung, Lunch, Gratisparking, Buch, Lernmittel mit Checklisten, Follow-Up Webinar

- Ausbildungen sind MwSt. frei

Sprache

Deutsch

Tagesablauf

1. Tag: 08.30 – ca. 18.30

- Kaltstart mit Verhandlung
- Input 1: Das Roots-to-Fruits-Verhandlungsmodell
- Übung: Preisverhandlung
- Input 2 zum Roots-to-Fruits-Verhandlungsmodell
- Übung: Teamverhandlung (wird auf Video aufgenommen)

2. Tag: 08.30 – 17.00

- Video Teamverhandlung reflektieren, dazwischen diverse Input
- Input 3 zum Roots-to-Fruits-Verhandlungsmodell
- Konkrete Verhandlungsfälle der TeilnehmerInnen

Stimmen zum Verhandlungstraining:

«Das Seminar mit Stefan Zweifel war ein Highlight. Mit seinen kreativen Flipcharts vermag er die Teilnehmer zu faszinieren. Und mit der zeichnerischen Reduktion aufs Wesentliche wird das Gelernte noch einprägsamer und erhöht den Trainingseffekt.»

Yves Schindler,
CEO & Inhaber Brunner AG,
Lützelflüh

«Das Verhandlungsseminar war eine Erleuchtung: Weg von faulen Kompromissen, hin zu gemeinsamem Mehrwert.»

Hans-Ruedi Minder,
Inhaber + CEO Fischer electric AG,
Orpund

«Verhandlungstrainings für unsere Projektleiter. Erfrischend, unkonventionell und praxisorientiert vermittelt. Die Investition hat sich bereits in der ersten Verhandlung eines Teilnehmers mehrfach ausbezahlt.»

Patrick Fröhli,
CEO JAG Jakob AG,
Brügg

«Stefans verständliche und strukturierte Herangehensweise ist bei der Entwicklung einer Lösung für ein vielschichtiges Problem ein Gewinn für alle Beteiligten.»

Fabian M.,
Jurist, Zürich