



Datum	Thema	Referent/in	Ort/Kosten
Dienstag 10.04.2018 08:30 – 17:00	<b>Professionell Verhandeln</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Verhandeln als eigenständige Kommunikationsform</li><li>• Verhandeln als Sozial- und Selbstkompetenz</li><li>• Verhandlungspower</li><li>• Verhandeln in emotional schwierigen und asymmetrischen Situationen</li></ul>	Prof. Dr. Roland Reichenbach	Seedamm Plaza, Pfäffikon / SZ <b>Fr. 390.00</b> (inbegriffen sind 1 Mittagessen inkl. Mineralwasser)
Dienstag 26.06.2018	<b>„Dreigestirn der vertraglichen Grundgeschäfte“</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• OR: Kauf – Werkvertrag – Auftrag</li></ul>	RA Evelyne Suter	Seedamm Plaza, Pfäffikon / SZ <b>Fr. 390.00</b> (inbegriffen sind 1
Montag 05. und Dienstag 6. November	<b>Einführung für Frischgewählte Tag 1</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Schlichtungsbehörde, Urteilsvorschlag, Urteil Praxisnahes Wissen aus: OR, SchKG, Vertragsrecht Einstieg zum Thema „Kooperation versus Competition“</li></ul> <b>Einführung für Frischgewählte Tag 2</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Was ist Verhandlungskompetenz? Wie entwickelt sie sich?</li><li>• Praktische Übungen</li><li>• Die Kommunikation in unterschiedlichen Verhandlungsphasen</li><li>• Die Quellen der „Verhandlungspower“</li><li>• Psychologischer Effekt beim Verhandeln</li><li>• „Dirty tricks“... Was ist erlaubt beim Verhandeln? Was nicht? Was vorteilhaft?</li><li>• Praktische Tips für den Ablauf einer Schlichtungsverhandlung in sechs Phasen</li></ul>	Thomas Anderegg  Ernst Baumgartner, Enrico Denicolà	Seedamm Plaza, Pfäffikon / SZ <b>Fr. 780.00</b> (inbegriffen pro Tag sind 1 Mittagessen inkl. Mineralwasser)