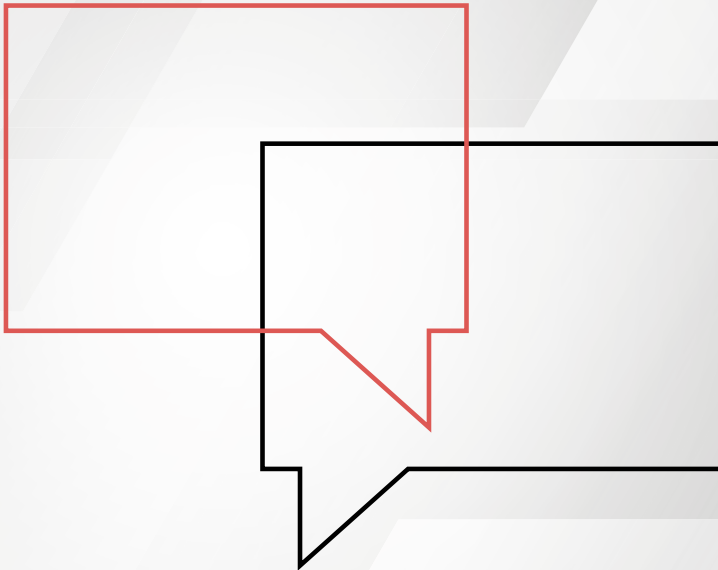


# VERHANDELN

sicher – nachhaltig – erfolgreich



## AUS DER PRAXIS FÜR DIE PRAXIS

**Sie** – Führungskräfte, Fachkader, Projektleitende, Verkäuferinnen, Einkäufer, Logistiker, kurz alle, die aktiv verhandeln.

**Wir** – Experte und Expertin mit langjähriger internationaler und nationaler Erfahrung im Verhandeln, Leiten und Begleiten von Projekten, im Lösen von Konflikten und auch im Führen von Mitarbeitenden und Organisationen.

# VERHANDELN

## Unsere fünf unabhängigen Angebote

Durch keine andere Tätigkeit kann man in kurzer Zeit und mit minimalem Aufwand soviel gewinnen – oder verlieren – wie durch Verhandeln.

### Durchführung

**Firmenspezifisch:** Die Angebote werden Ihren Bedürfnissen angepasst.

**Praxisorientiert:** Allgemeine Fallbeispiele und Ihre aktuellen Fälle stehen im Zentrum.

**Kosten:** Fixpreis oder nach Aufwand. Bitte kontaktieren Sie uns für weitere Informationen oder für ein persönliches Gespräch.

**Wo:** Vor Ort oder per Videokonferenz.

## 1 Akademie

### Verhandlungs-Schulung

- Vermittlung von theoretischem Verhandlungs-Wissen.
- Angepasst an die firmenspezifischen Bedürfnisse.
- Für gemischte Teams oder bestimmte Funktionen einer Firma/Vereinigung.

#### Inhalte

- Intuitives und rationales Verhandeln
- Die Phasen der rationalen Verhandlung
- Die Spielregeln der Basarverhandlung
- Der Weg zur Bewältigung von Komplexität in Verhandlungen
- Der Umgang mit Emotionen / Unfairness

#### Ziele / Nutzen

- Breites Grundwissen
- Hilfsmittel kennen
- «Goldene Regeln» anwenden

## 2 Unterstützung

### Verhandlungs-Beratung

- Beratung im Hinblick auf konkrete Verhandlungen.
- Z.B. Refresher Verhandlungsgrundsätze für ein Team, Verhandlungsplanung, bewährte Tools und Templates, etc.

#### Inhalte

- Unterstützung für Ihre Verhandlungen
- Verhandlungsplanung mit Empfehlungen
- Einsatz bewährter Hilfsmittel, Templates, Checklisten

#### Ziele / Nutzen

- Mehr Kompetenz, Selbstvertrauen und Sicherheit
- Qualitativ bessere Verhandlungen
- Bessere Effektivität und Effizienz (Zeitersparnis)
- Grössere Verhandlungskapazität

## 3

## Begleitung

### Verhandlungs-Begleitung

- Begleitung von Verhandlungsteams in aktuellen Verhandlungen.
- Z.B. Strukturierte Vorbereitung und Planung, Unterstützung bei der Durchführung von Verhandlungen für den ganzen Verhandlungsprozess oder einzelne Prozessschritte.

#### Inhalte

- Begleitung in Ihren aktuellen Fällen
- Workshops zur strukturierten Vorbereitung der Verhandlungen
- Durchführung oder Begleitung der Verhandlungen

#### Ziele / Nutzen

- Mehr Kompetenz, Selbstvertrauen und Sicherheit
- Qualitativ bessere Verhandlungen
- Bessere Effektivität und Effizienz (Zeitersparnis)
- Grössere Verhandlungskapazität

## 4

## Konflikte lösen

### Verhandlungs-Mediation

- Unterstützung bei der Lösung von schwierigen Konflikten – von Emotionen zur Vernunft – von den Positionen zu Lösungen.

#### Inhalte

- Moderation durch erfahrene, unabhängige und neutrale Personen
- WIN / WIN für alle Beteiligten
- Kreativität statt Anspruchsdenken

#### Ziele / Nutzen

- Konflikte nachhaltig lösen
- Von den Positionen zu Lösungen

## 5

## Vertragsverhandlungen

### Rechtliche Begleitung und spezifische Wissensvermittlung

- Begleitung bei der Verhandlung von komplexen IT- und sonstigen Verträgen
- Vermittlung von Tipps & Tricks bei der Verhandlung und Redaktion von Verträgen
- Workshops zu rechtlichen Fallstricken bei Vertragsverhandlungen

#### Inhalte

- Individuelle Schulung zu vertragsrechtlichen Themen
- Praxisnahe Workshops zur Vertragsgestaltung und zu rechtlichen Aspekten von Vertragsverhandlungen

#### Ziele / Nutzen

- Verhandlung und Redaktion rechtssicherer Verträge
- Vermeidung von Streitigkeiten nach Vertragsabschluss

# WER WIR SIND



## Hanspeter Feuz

feuz.hanspeter@itprojects.ch

Ist Inhaber und Geschäftsführer der ICT-Consulting-Firma ITProjects GmbH. Er war bei der Schweizerischen Mobiliar Versicherung Mitglied der Direktion und Leiter des Informatikbereichs der Anwendungssysteme. Davor war er während 13 Jahren für IBM Schweiz als Systemberater, Projektleiter und zuletzt als Linienverantwortlicher für das Projektgeschäft und die Qualitätssicherung für Projektverträge sowie als Mitglied der erweiterten Geschäftsleitung tätig gewesen. Im Weiteren ist er Verwaltungsrat Vizepräsident der Bedag Informatik AG.



## Dr. iur. Corinna Klaus-Rüesch

corinna.klaus@bluewin.ch

Hat langjährige Erfahrung auf nationaler und internationaler Ebene: In Verhandlungsteams von komplexen Transaktionen, hatte Management-, Projektleitungs- sowie Legal Counsel Positionen inne und war auch als Partnerin einer grossen Wirtschaftskanzlei sowie des Mediation Centers Zürich tätig. Derzeit ist sie als Project Counsel im Bereich Legal & Compliance und als Mentorin von Projektleitenden aktiv. Sie ist ausgebildete Rechtsanwältin sowie auch Mediatorin FHA, Fachhochschule Aargau.



In Zusammenarbeit mit **Lex Futura AG** ([www.lexfutura.ch](http://www.lexfutura.ch)), eine in der Bilanz 2020 als Top Anwaltskanzlei ausgezeichnete Wirtschaftsanwaltskanzlei mit langjähriger Erfahrung in der Verhandlung und Redaktion von komplexen (internationalen) IT- und sonstigen Verträgen.

ITProjects GmbH  
Aareweg 11 C  
3628 Uttigen

Telefon +41 (0)33 345 73 88  
Mobile +41 (0)79 293 95 13  
[www.itprojects.ch](http://www.itprojects.ch)

 **ITProjects**  
Ihr Partner zur Realisierung  
von Informatikprojekten