



## **Verhandlungsperformance maximieren: Exklusiv-Seminar für Inhouse Counsels**

Negotiation Academy Potsdam &  
BGPartner Rechtsanwälte

1. - 2. April 2025

FIFA Museum, Zürich

# Verhandlungsperformance maximieren:

## Exklusiv-Seminar für Inhouse Counsels

### Hintergrund und Konzept

---

Verhandlungen sind von zentraler Bedeutung für den Unternehmenserfolg und gehören für Inhouse Counsels zum Tagesgeschäft. Werden dabei die rechtlichen und verhandlungstaktischen Aspekte im Rahmen einer Gesamtstrategie aufeinander abgestimmt, lassen sich die Verhandlungserfolge erheblich verbessern. In diesem Seminar lernen Sie eine Vielzahl der Methoden und Strategien kennen, die sowohl Ihre eigene Verhandlungsleistung als auch die Ihrer Mitarbeiter nachhaltig steigert und systematisch professionalisiert. Der Methodenansatz der Negotiation Academy Potsdam verbindet Wissenschaft und Praxis und beinhaltet Tools, welche Ihnen dabei helfen, ein langfristig erfolgreiches Verhandlungsmanagement in Ihrem Unternehmen zu implementieren. In Zusammenarbeit mit BGPartner Rechtsanwälte zeigen wir Ihnen, wie Sie als Inhouse Counsel die Schnittstelle zwischen Recht und Verhandlung optimal gestalten und so Ihre Verhandlungsperformance maximieren:

/ Verhandlungsanalyse	„Welche Informationen werden für eine optimale Verhandlungsvorbereitung benötigt?“
/ Verhandlungsorganisation	„Wie sollte mit und in Teams verhandelt werden?“
/ Verhandlungsvorbereitung	„Wie können Ziele, Strategien und Taktiken festgelegt werden?“
/ Verhandlungsführung	„Wie können Verhandlungen proaktiv gesteuert werden?“
/ Verhandlungscontrolling	„Wie können erfolgreiche von nicht erfolgreichen Verhandlungen unterschieden werden und wie kann ein Optimierungsprozess für zukünftige Verhandlungen angestoßen werden?“

### Ihre Take-Aways

- ∠ Sie gewinnen Erkenntnisse über die Vorteile, die ein wissenschaftlich fundiertes, umfassend angelegtes Verhandlungsmanagement für Ihr Unternehmen haben kann.
- ∠ Sie lernen neueste Erkenntnisse der internationalen Verhandlungsforschung kennen.
- ∠ Sie können Ihre Verhandlungsperformance durch die NAP-Methoden systematisch verbessern.
- ∠ Sie kennen und verstehen die wichtigen Schnittstellen zwischen Recht und Verhandlung.
- ∠ Sie können besser einschätzen, wie die Performance von Verhandlungsführern im Detail zu beurteilen ist und wie Sie zukünftig Verhandlungsteams erfolgsorientierter besetzen können.
- ∠ Sie erhalten die Gelegenheit zum Erfahrungsaustausch und zur Netzwerkbildung mit anderen Seminarteilnehmern.

## Key Facts

### Alle wichtigen Informationen auf einen Blick

---

1. - 2. April 2025

Das 2-Tages-Seminar ist auf 16 Teilnehmer begrenzt. Da die Teilnehmerzahl limitiert ist, werden die Anmeldungen entsprechend ihrem Eingang berücksichtigt. Das Veranstaltungskonzept sieht auch ein Rahmenprogramm vor, das die Netzbildung unter den Teilnehmern fördert.

Die Kosten für die Teilnahme an den zwei Seminartagen (inklusive Verpflegung und Rahmenprogramm) betragen pro Person CHF 1'920 exkl. MwSt.

#### Veranstaltungsort

FIFA Museum, Seestrasse 27, 8002 Zürich

Anmeldung via QR Code



Anmeldefrist 21. Februar 2025

#### Referenten

Prof. Dr. Uta Herbst, Negotiation Academy Potsdam  
Prof. Dr. Markus Voeth, Negotiation Academy Potsdam  
RAin Elena Mégevand, BGPartner Rechtsanwälte  
RA Oliver Gnehm, BGPartner Rechtsanwälte

Dieses Exklusiv-Seminar richtet sich an Inhouse Counsels. Die Teilnehmenden werden gezielt für anspruchsvolle Verhandlungen in ihrem beruflichen Umfeld geschult, damit sie ihre eigene Verhandlungsperformance und die ihres Unternehmens maximieren können.

---

„Nur 47 Prozent der Schweizer Führungskräfte haben Verhandlungsführung während ihrer Ausbildung gelernt, obwohl belegt ist, dass trainierte Verhandler signifikant bessere Ergebnisse erzielen. 57,7 Prozent wünschen sich zudem stärkere Unterstützung durch ihre Unternehmen, da eine optimierte Verhandlungsperformance entscheidend zum Unternehmenserfolg beiträgt.“

Herbst, U., Voeth, M., Urbitsch, Y., Marx, S., Oryl, M., Mégevand, E., Gnehm, O., & Hasler-Castell, B. (2023).





## **Negotiation Academy Potsdam**

Die Negotiation Academy Potsdam ist Deutschlands einzige auf Verhandlungen spezialisierte Beratung mit universitärer Anbindung. Die Philosophie der Negotiation Academy Potsdam ist es, dass Verhandelnde durch den Einsatz neuester wissenschaftlicher Methoden bessere Verhandlungsergebnisse erzielen können. Die Negotiation Academy Potsdam hat dazu einen ganzheitlichen, interdisziplinären Methodenansatz für Verhandlungen entwickelt, der kombiniert mit Best Practice Insights seit vielen Jahren erfolgreich eingesetzt wird.

Geleitet wird die Negotiation Academy Potsdam von Prof. Dr. Uta Herbst, Professorin für Betriebswirtschaftslehre an der Universität Potsdam, und Prof. Dr. Markus Voeth, Professor für Betriebswirtschaftslehre an der Universität Hohenheim.

[Negotiation-academy-potsdam.de](https://negotiation-academy-potsdam.de)

## **BGPartner – Mastering Law and Negotiation**

BGPartner ist eine führende, national und international ausgerichtete Schweizer Anwaltskanzlei mit Spezialisierung im Wirtschaftsrecht und in Verhandlungsführung. Die Anwaltskanzlei wurde 1988 gegründet und hat Standorte in Bern und Zürich.

BGPartner will Lösungsräume schaffen, die inspirieren und hat sich zum Ziel gesetzt, bevorzugter Partner für intelligente Lösungen in allen Rechts- und Verhandlungsfragen zu sein. Deshalb sind die Anwältinnen und Anwälte von BGPartner nicht nur Experten in wirtschaftsrechtlichen Fragen, sondern verfügen auch über Spezial-Knowhow und eine breite Praxiserfahrung im Bereich der Verhandlungsführung. Getreu dem Leitsatz von BGPartner: «Mastering Law and Negotiation».

[bgpartner.ch](https://bgpartner.ch)

Bei Fragen zum Exklusiv-Seminar erreichen Sie uns unter:

BGPartner AG, Michel Baumgartner

Telefon: 044 312 20 20

E-Mail: [negotiation@bgpartner.ch](mailto:negotiation@bgpartner.ch)

[www.bgpartner.ch](https://www.bgpartner.ch)