

verhandeln:
wissenschaftlich fundiert.
praktisch anwendbar.

**EGGIMANN
STÖCKLI &
PARTNER**



UNSER VERSPRECHEN

WISSENSCHAFTLICH FUNDIERT.

Wir sind stets auf dem neusten Stand der Wissenschaft und betreiben selbst aktiv empirische **VERHANDLUNGS-FORSCHUNG**. Von uns erhalten Sie aktuelle essenzielle Befunde aus erster Hand – ein entscheidender Vorteil für Sie und Ihren Verhandlungserfolg.



PRAKTISCH ANWENDBAR.

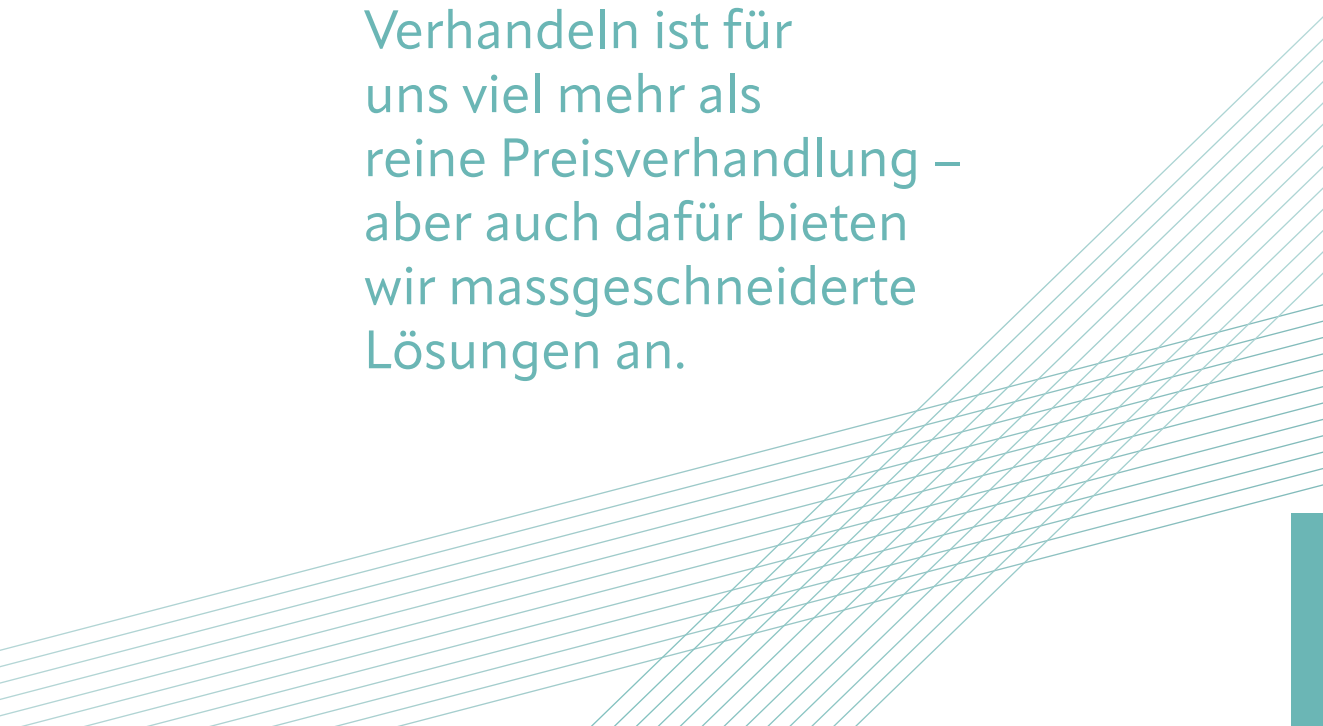
Wir machen Wissenschaft praktisch anwendbar. In **TRAININGS** und **BERATUNGSGESPRÄCHEN** zeigen wir Ihnen, wie Sie die empirischen Befunde in Ihren Verhandlungen erfolgsversprechend umsetzen können. In spezifisch auf Verhandlungen zugeschnittenen **ASSESSMENTS** identifizieren wir die besten Verhandlungsführer, erfassen deren Entwicklungspotential und leisten so einen wesentlichen Beitrag zum Erfolg Ihres Unternehmens.

UNSERE ZIELGRUPPE

Sie verhandeln, wenn Sie Ihr Ziel nicht ohne die Kooperation mit anderen Parteien erreichen können. Von unserem Angebot profitieren daher alle, die beispielsweise ...

- ... der **FÜHRUNGSEBENE** angehören und andere Firmen zur Zusammenarbeit bewegen, die Geschäftsleitung von einem Strategiewechsel überzeugen oder ihre Mitarbeitenden zu Mehrarbeit in herausfordernden Zeiten motivieren möchten;
- ... für die **PERSONALSELEKTION** zuständig sind und umworbene Talente für ihr Unternehmen gewinnen oder Kandidaten mit dem notwendigen Verhandlungsgeschick auswählen möchten;
- ... in der **JURISPRUDENZ** tätig sind und die Gegenseite zu einem fairen Vergleich oder Beschuldigte zum Geständnis bringen möchten;
- ... im **HANDEL** beschäftigt sind und neue Kunden gewinnen oder optimale Einkaufsbedingungen aushandeln möchten;
- ... ein **START-UP-UNTERNEHMEN** gegründet haben, Kunden an sich binden und gute Konditionen sicherstellen möchten;
- ... in der **POLITIK** arbeiten und andere Parteien von Ihrem Programm überzeugen möchten.

Verhandeln ist für
uns viel mehr als
reine Preisverhandlung –
aber auch dafür bieten
wir massgeschneiderte
Lösungen an.



UNSER ANGEBOT

ASSESSMENT

Sie wollen die **BESTEN VERHANDLUNGSFÜHRERINNEN** für Ihr Unternehmen finden und die Personalauswahl nicht dem Zufall überlassen? Wir entwickeln anforderungsspezifische Auswahlverfahren und finden für Sie so den „perfect fit“.

Sie wollen die **VERHANDLUNGSTALENTE** in Ihrem Unternehmen gezielt **WEITERENTWICKELN**? Wir erfassen die Entwicklungsfelder Ihrer Potenzialträger und stellen auf Wunsch individuelle Trainingsprogramme zusammen, um so deren Verhandlungserfolge zu **maximieren**.

ASSESSMENT

BERATUNG

Sie wollen sich oder Ihre Mitarbeitenden gezielt auf **schwierige VERHANDLUNGEN VORBEREITEN**? Wir analysieren Ihre Verhandlungssituationen, erarbeiten darauf ausgerichtete Strategien und begleiten Sie auf Wunsch in Ihrem Verhandlungsprozess.

Sie stecken in **FESTGEFAHRENEN Verhandlungen** und wissen **nicht weiter**? Wir identifizieren die Ursachen und Fallstricke und entwickeln Lösungsvorschläge, um die Hürden zu überwinden und die Verhandlungen wieder in Gang sowie zu einem erfolgreichen Abschluss zu bringen.

Sie wollen abgeschlossene Verhandlungen **systematisch REFLEKTIEREN**, um **noch besser zu werden**? Wir sind an Ihrer Seite und zeigen Ihnen konkrete Optimierungsmöglichkeiten auf.

Sie wollen Ihre Verhandlungserfolge **kontinuierlich ÜBERPRÜFEN** und **VERBESSERN**? Bei Bedarf forschen wir spezifisch zu Ihrer Problemstellung, um Sie so optimal unterstützen zu können.

BERATUNG



TRAINING

Sie wollen Ihrem Unternehmen einen **WETTBEWERBSVORTEIL** verschaffen, indem Ihren Mitarbeitenden forschungserprobtes **Know-how für ihre Verhandlungspraxis vermittelt** wird? Wir entwickeln für Ihre Bedürfnisse massgeschneiderte Trainings und vermitteln praxistaugliche Inhalte. Mit unseren eigenen Verhandlungssimulationen können Sie die Theorie gezielt praktisch anwenden. Auf Wunsch entwickeln wir extra für Sie Simulationen, die die spezifischen Herausforderungen Ihrer eigenen Verhandlungen realistisch abbilden, um so einen maximalen Praxistransfer sicherzustellen.

Sie wollen für **zufriedene Verhandlungspartner** und damit für **NACHHALTIGE, GEWINNBRINGENDE GESCHÄFTSBEZIEHUNGEN** sorgen? Mit unseren wissenschaftlich fundierten Inputs sind Sie in der Lage, die Zufriedenheit Ihrer Kunden und Geschäftspartnerinnen und damit Ihren ökonomischen Erfolg positiv zu beeinflussen.

Sie haben spezifische, **PERSÖNLICHE FRAGESTELLUNGEN** zum **Thema Verhandlung**? Wir zeigen Ihnen z.B. auf,

- in welchen Situationen welche Strategien aussichtsreich sind, um in Preis- oder Lohnverhandlungen das bestmögliche Ergebnis zu erzielen;
- was Sie beim Beobachten und Beurteilen Ihrer Gegenüber beachten müssen und wie Sie voreilige Schlüsse und damit ungünstige Verhandlungsverläufe verhindern können;
- wie sich der kulturelle Hintergrund oder das Geschlecht in Verhandlungen auswirken kann und wie Sie diese Erkenntnisse gezielt für Ihre Verhandlungspraxis nutzen können.

TRAINING

UNSER TEAM

Wissenschaft und Praxis sind nicht gegensätzlich, sondern komplementär. Unser Team bietet Ihnen das Beste aus beiden Welten. Wir verfügen über Experten aus der Wissenschaft, die Verhandlungsforschung betreiben und Assessment Center entwickeln, und wir verfügen über Experten aus der Praxis, die selbst beruflich in komplexen Verhandlungen involviert sind.

GRÜNDUNGSPARTNER



Dr. Nadine Eggimann

Persönlichkeits-
psychologin
Expertise im Bereich
Assessment Center

Dr. Peter Stöckli

Wirtschaftspsychologe
Expertise im Bereich
Verhandlungsführung
und Assessment Center



Dipl.-Psych. Julian Ebert

Arbeits- und Organisa-
tionspsychologe
Expertise im Bereich
Assessment Center



M. Sc. Yannik Escher

Wirtschaftspsychologe
Expertise im Bereich
Verhandlungsführung
und Assessment Center



Lic. iur. Cédric Stingelin

Jurist, Unternehmer
und praxiserprobt in
internationaler
Verhandlungsführung