**Weiterbildungskurs 2026**

# Souverän und erfolgreich bei Verhandlungen

**Mit System, Wirkung und klarer Strategie zu besseren Ergebnissen**

Im FM-Umfeld gibt es viel zu verhandeln: Verträge mit Partnerfirmen, Preise und Konditionen mit Lieferanten, Vereinbarungen mit Mitarbeitenden sowie Absprachen mit Behörden und Versicherungen – um nur einige Beispiele zu nennen.

In diesem kurzweiligen und praxisnahen Seminar erhalten Sie das notwendige Rüstzeug, um sich gezielt vorzubereiten, souverän aufzutreten und bessere Ergebnisse zu erzielen. Sie lernen, wirkungsvoll zu argumentieren und auch anspruchsvolle Verhandlungssituationen erfolgreich zu meistern.

## Zielgruppe

Führungskräfte, Teamleiter/innen und FM-Spezialist/innen, die ihre Verhandlungsergebnisse nachhaltig verbessern möchten.

## Kursziel

Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer …

- wissen, worauf es bei Verhandlungen wirklich ankommt
- erhalten ein praktisches Schema für die optimale Vorbereitung
- verbessern ihre Durchsetzungskraft für bessere Ergebnisse
- erkennen Stärken und Schwächen beim persönlichen Verhandlungsstil
- achten bewusst auf eine souveräne Körpersprache
- lernen, wie sie auch schwierige oder emotionale Verhandlungssituation meistern
- können persönliche Verhandlungssituationen mit dem Trainer reflektieren

## Datum

- 3. März 2026, 13.30 – ca. 17.00 Uhr
  Hotel Olten, Olten

**Teilnahmegebühren**

CHF 180.- Mitglieder fmpro / CHF 250.- Nichtmitglieder

**Anmeldung**

Über das Anmeldeformular auf der fmpro Website Networking (fmpro-swiss.ch) oder per Mail an info@fmpro-swiss.ch

**Abmeldungen**

Bei Abmeldung später als 3 Tage vor dem Anlass werden die Kosten in Rechnung gestellt, wenn durch die angemeldete Person kein Ersatz gefunden werden kann.

## Programm

| | |
|---|---|
| 13.30 – 14.00 Uhr | Begrüssung<br>Erfolgsfaktoren bei Verhandlungen |
| 14.00 – 15.00 Uhr | Wirkungsvoll argumentieren<br>Praktisches Vorbereitungsschema |
| 15.00 – 15.15 Uhr | Kaffeepause |
| 15.15 – 16.30 Uhr | Persönlicher Verhandlungsstil und souveräne Körpersprache<br>Umgang mit schwierigen Verhandlungssituationen |
| 16.30 – ca. 17.30 Uhr | Verhandlungssituation der Teilnehmenden reflektieren<br>Offene Fragerunde<br>Abschluss |

## Kursleitung und Referent

**Michael Oefner**
Kommunikationstrainer, Rhetorikcoach
Geschäftsführer TALKtrainer GmbH, Luzern

- Seit 20 Jahren Dozent, Trainer und Speaker im Bereich Businesskommunikation
- Autor des Buchs "Souverän auftreten in der Businesskommunikation" (Springer Gabler-Verlag)

**Statement von Michael Oefner**
"Im Business kriegst du nicht, was du verdienst, sondern was du verhandelst".