



Negotiation meets Law:

Exklusiv-Seminar zur Steigerung Ihrer Verhandlungsperformance

Negotiation Academy Potsdam
& BGPartner Rechtsanwälte

17. September 2025

negotiation-academy-potsdam.de

bgpartner.ch

Negotiation meets Law:

Exklusives 1-Tages-Seminar zur Steigerung Ihrer Verhandlungsperformance

Hintergrund und Konzept

Verhandlungen sind von zentraler Bedeutung für den Unternehmenserfolg. Sie gehören für Fach- und Führungskräfte in nahezu allen Unternehmensbereichen zum Tagesgeschäft – ob in Einkauf, Vertrieb, HR, M&A oder im rechtlich geprägten Umfeld. Werden dabei die rechtlichen und verhandlungstaktischen Aspekte im Rahmen einer Gesamtstrategie aufeinander abgestimmt, lassen sich die Verhandlungserfolge erheblich verbessern. Dazu ist es notwendig, über die richtigen Prozesse und Tools zu verfügen und die Ergebnisse der Verhandlungsforschung in der Praxis richtig anzuwenden. Dies zu erkennen ist ein wesentlicher Teil von erfolgreicher Unternehmensführung.

In den Seminaren, die von der Negotiation Academy Potsdam in Zusammenarbeit mit BGPartner Rechtsanwälte durchgeführt werden, 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 NAP-Methodenansatz beinhaltet Tools wie Battle Planning, War Gaming oder die Negotiation Issue Analyse, welche Ihnen dabei helfen, ein langfristig erfolgreiches Verhandlungsmanagement in Ihrem Unternehmen zu implementieren. In Zusammenarbeit mit BGPartner Rechtsanwälte zeigen wir Ihnen auch, wie Sie 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 Netzworkebildung mit anderen Seminarteilnehmern.

Key Facts

Alle wichtigen Informationen auf einen Blick

17. September 2025

Das 1-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 Netzworlbildung unter den Teilnehmern fördert. Alle Teilnehmenden erhalten darüber hinaus einen dreimonatigen Zugang zur KI-gestützten Verhandlungssoftware NEMA.

Die Teilnahmegebühr für das exklusive Seminar und dreimonatigem Zugang zur KI-basierten Verhandlungssoftware NEMA, Verpflegung sowie Rahmenprogramm beträgt CHF 920 pro Person (zzgl. MwSt.).

Veranstaltungsort

FIFA Museum – Zürich

Seestrasse 27, 8002 Zürich

Anmeldung bis 13. August 2025

via QR Code



Das kompakte 1-Tages-Verhandlungstraining richtet sich an Fach- und Führungskräfte aus Unternehmen und Verwaltung – etwa aus Vertrieb, Einkauf, Finance, M&A, der Rechtsabteilung oder der Geschäftsführung.

Bei Fragen erreichen Sie uns unter

E-Mail: info@nap-digital.de

E-Mail: negotiation@bgpartner.ch

„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

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