



Bericht über das 3. FBA Learning Session "Schwierige Gespräche und Verhandlungen"

Wie es unserer Strategie entspricht, wollen wir als Vereinigung helfen, Unternehmerfamilien Denkanstösse zu vermitteln. Dazu organisieren wir das FBA-Forum sowie die FBA Learning Sessions.



Während einem halbtägigen, speziell für FBA entwickelten Intensiv-Workshop, ging der Verhandlungsexperte Stefan Kühn auf Erfolgsfaktoren ein, mit denen schwierige Gespräche und Verhandlungen konstruktiver und zielführender geführt werden können. Während seiner Präsentation verschaffte er den Zuhörern eine solide Basis fürs gute Verhandeln, gab Tipps und Tricks weiter und beantwortete Fragen.

Über den Referenten

Stefan Kühn ist Partner und CEO der INCS Ltd. Er studierte Verhandlungs- und Konfliktwissenschaften, ist Absolvent des Harvard Law School Programms «Negotiation & Diplomacy und der Ausbildungen der Metro Metropolitan Police (MPSTC) in „Difficult Negotiations, Profiling, Tactics & Emotions“ sowie der CIA University in „Crisis Negotiation & Communication“.



Profit der Teilnehmer

Negativer Stress, Verzerrungen, Emotionen und Prozessfehler sorgen immer wieder dafür, dass schwierige Gespräche und Verhandlungen aus dem Ruder laufen. Sie erzielen oft nicht die gewünschten Resultate, werden abgebrochen oder noch schlimmer, werden erst gar nicht geführt.

In einer laufend komplexer werdenden Welt sind jene Parteien im Vorteil, die dank professioneller Gesprächs- und Verhandlungskompetenz Chancen, Veränderungen und Innovationen erkennen und auch umsetzen können – und das trotz unterschiedlichen Sichtweisen.

Während der 1.5 h, betreuten Case-Study war jeder im Publikum aktiv in einer Rolle eingesetzt, in dem er das davor gehörte umsetzen und üben konnte. Bei der Verhandlung ging es um die Erbauerteilung in der Familie, wobei der jüngere Bruder im Familienunternehmen tätig war und der ältere eine Arztpraxis hatte. Das in kleinen Gruppen aufgeteilte Publikum wurde von Stefan Kühn beobachtet. Das Resultat seiner Beobachtungen brachte er in der Abschlussrunde zur Sprache.



Alexander + Dieter Utz in der Rolle des jüngeren Bruders - Bettina Fritschi + Martin Looser in der Rolle des Ärztebruders

Der Workshop wurde interaktiv gestaltet. Wissensvermittlung, Diskussionen, Best-Practice Ansätze und Simulationen ergänzten sich. Die Learning Session stiess auf grosses Interesse und war ein schöner Erfolg.



Hans Kohler, Daniel Wehrli und Peter Wicki



Martin Burri und Christof Reichmuth



Wolfgang Schwartzkopf und Nicolas Baer



Urs Bisig, Corinne Mühlebach, Janine + Ellen Meyerstein



Wolfgang Schwartzkopf übergibt als Dankeschön die FBA Jubiläums-Weinflasche