

## INTENSIVSEMINAR FÜR FÜHRUNGSKRÄFTE

10./11. FEBRUAR 2021 IN FRANKFURT/M.  
18./19. MAI 2021 IN MÜNCHEN-PARSDORF  
19./20. AUGUST 2021 IN DÜSSELDORF  
11./12. OKTOBER 2021 IN FRANKFURT/M.



MANAGEMENT  
FORUM  
STARNBERG

# Verhandeln extrem

Wie Sie schwierige, festgefahrene und konfrontative Verhandlungen erfolgreich abschließen

## WARUM VERHANDELN WIR IMMER EXTREMER?

Man bekommt, was man aushandelt – überzeugen Sie im harten Business-Alltag!

## STRATEGIEN ENTWICKELN

Alles auf einen Blick – Verhandlungsplan als Onepager A4

## VERHANDLUNGSTYPEN

Erkennen, wer mir gegenüber steht – Verhandlungstypen-Profilung

## ÜBERNEHMEN SIE DAS RUDER

Effektives Führen von Verhandlungen – authentisch und durchsetzungsstark

## MANIPULATIONSTECHNIKEN ENTLARVEN UND ABWEHREN

Effiziente Werkzeuge im Umgang mit Manipulationen

## DAS MÄRCHEN VON WIN-WIN

Warum WIN-WIN in extremen Situationen nicht funktioniert

## PERSONAL TRAINING

Konfrontation mit Verhandlungssituationen im internen und externen Business-Alltag –  
Learning by doing

## IHR SEMINARLEITER



**Georg Bröker,**  
Gründer und Geschäftsführer,  
ATL negotiator

**IHRE VORTEILE:**  
TOP-REFERENT MIT WEITREICHENDER  
PRAXISERFAHRUNG  
HOCHKARÄTIGES NETWORKING  
UMFANGREICHE DOKUMENTATION

## ÜBER DAS SEMINAR

Wirtschaftskrisen, Globalisierung, Handelskriege, Umweltgefährdungen, Digitalisierung, interkulturelle Konflikte, Angst vor dem Unbekannten und permanente Unsicherheit spalten die Gesellschaften. Wir befinden uns im Umbruch – umso wichtiger ist es, sich durchsetzen zu können.

**Verhandeln extrem** liefert Antworten und Werkzeuge, um sich gegen unfaire und versteckt aggressive Verhandlungspartner durchzusetzen. Gerade in umkämpften Märkten oder schwierigen Zeiten versuchen Ihre Verhandlungspartner, Ihre Souveränität zu beschädigen oder Sie taktisch auszumanövrieren.

Man bekommt, was man aushandelt! Das heißt **ÜBERZEUGEN**, auch wenn es hart wird:

### Unfaire Verhandlungspartner nutzen

- > Emotionalisierung
- > psychologische Einflussnahme
- > einseitige Kritik
- > Panikmache, Verzögerungsstrategie, Verwirrung stiften, Rufmord
- > massives unter Druck setzen
- > Herbeiführen von Kontrollverlusten

### um Sie zu manipulieren.

Wenn dadurch Ihre persönliche Reputation auf dem Spiel steht, große Geldsummen bedroht sind, hohes Risiko gefahren wird und Sie ein optimales Ergebnis erzielen müssen, immer dann

**VERHANDELN** Sie **EXTREM**.

### Lernziele

- > Individuelle Verhandlungsstrategien
- > Durchsetzungsstarker Verhandlungsstil
- > Persönliche Sicherheit

### Methodik

- > Vermitteln von Fachwissen durch Bilder und Vorträge
- > Lösen von konkreten Fragestellungen in Gruppenarbeit
- > Festigung und Reflexion der erlernten Techniken und Methoden durch Üben in Partnerarbeit/Rollenspielen
- > Feedback-Analyse
- > Diskussionen und Erfahrungsaustausch

## ERSTER TAG

### Ihr Seminarleiter:

**Georg Bröker**, Gründer und Geschäftsführer, ATL negotiator

### BUSINESS HEUTE HEISST ÜBERZEUGEN KÖNNEN

#### Deals erfolgreich abschließen durch Verhandeln auf höchstem Niveau

- > Was bedeutet „verhandeln“?
- > Sobald Kinder sprechen lernen, verhandeln sie...
- > Machtverhältnisse einschätzen und beeinflussen – geht das?
- > Kraft der Integration – mein Gegenüber ins Boot holen

#### Praxisübung: Anwenden der Integrationstechnik (Gruppenarbeit)

### VERHANDLUNGSFÜHRUNG TEIL 1

#### Das A und O einer jeden Verhandlung

- > Struktur und Verlauf der Verhandlung
- > Freund oder Feind – Beziehungen in der Verhandlung
- > Treiber und Dämpfer
- > Wie Angst und Unwissenheit mich blockieren

#### So meistern Sie Stressfaktoren:

- > Positive und negative Auswirkungen von Stress
- > Umgang mit Bedrohungen und Zwängen
- > Erkennen und Überwinden von psychologischen Anspannungen

#### Praxisübung: Kooperationsblockaden überwinden (Individualtraining)

### VERHANDLUNGSFÜHRUNG TEIL 2

#### Quick-Launch für jede Verhandlung

- > Der Verhandlungsplan als Onepager DIN A4
- > 10 Minuten Checkliste - Was Sie auf keinen Fall vergessen dürfen

### VERHANDLUNGSFÜHRUNG TEIL 3

#### Strategieplanung für langfristig planbare Verhandlungen

- > Erarbeiten von strategischen Forderungen
- > Die Verhandlungsgegner und mein Verhandlungsteam
- > Profiling – Verhandlungstypen erkennen und managen
- > Die Verhandlungsphasen

#### Praxisübung: Was für ein Verhandlungstyp bin ich? (Individualtraining)

## IHR SEMINARLEITER



**Georg Bröker** ist Inhaber und Gründer der ATL negotiator. Sein internationales Beratungsunternehmen konzentriert sich auf die Vorbereitung und Durchführung von Verhandlungen im privaten und geschäftlichen Bereich. Wenn Mandanten seinen Rat suchen, befinden sie sich oft in schwierigen Situationen, angespannter Finanzlage oder sogar in existenzbedrohenden Krisen. Neben seiner Expertise für das Harvard Concept ist Georg Bröker zertifizierter Risikomanager und aktiver Geschäftsführer mehrerer Gesellschaften im In- und Ausland. Interkulturelle Konflikte und Verhandlungen mit unausgewogenen Teilnehmern prägen seinen Alltag. Daher sind seine Seminare vom realen Praxisbezug inspiriert und bieten leicht verständliche und umsetzbare Handlungsanweisungen.

## TAKTIK

### Die Verhandlungstaktik - ein wichtiger Baustein zum Ziel

- > Die Agenda gibt mir Sicherheit
- > Unterschiede zwischen Taktik und Strategie
- > Wann benutze ich Taktiken?
- > Die wichtigsten Taktikregeln im Überblick

### Praxisübung: Umgang mit Taktiken in Praxisbeispielen (Gruppenarbeit)

## ZUSAMMENFASSUNG

der Seminarinhalte und offene Fragen der Teilnehmer

## ZWEITER TAG

### KURZE WIEDERHOLUNG

der wichtigsten Punkte zur Verhandlungsführung

### ERÖFFNUNG DER VERHANDLUNG

#### Leitfaden durch die Verhandlung

- > Einbringen von Forderungen
- > Kontrolle durch Druck – nicht durch Sanktion
- > Etablieren der Kooperationsbereitschaft unseres Verhandlungspartners
- > Erzielen der Einigung

### Praxisübung: Erstellen und Einbringen eines Forderungskatalogs (Face-to-Face)

### TEAMWETTBEWERB

- > Harte Grenze der Gegenseite ausloten/erkennen
- > Hart bleiben, auch wenn noch Spielraum besteht
- > Was passiert, wenn eine Einigung unmöglich erscheint?

### Praxisübung: Anwenden der bisher erlernten Techniken (Face-to-Face)

### DIE SACKGASSE

#### Was tun, wenn man sich nicht einigen kann?

- > Kontrolliertes Zusteuern auf die Sackgasse
- > Abbruch der Verhandlung
- > Wiedereinstieg

### ÜBERNEHMEN SIE DAS RUDER

#### Wie führe ich aktiv das Gespräch/die Verhandlung?

- > Verhandlungspartner überzeugen, nicht überreden
- > Wenn das EGO sich bedroht fühlt
- > Falsche Annahmen, Emotionen und Fehlinterpretationen
- > Die Empathie-Karte

### Praxisübung: Empathisch meinen Verhandlungspartner führen (Gruppenarbeit)

### ÜBERMÄCHTIG

#### Wie Sie beim Verhandlungspartner.....

- > Ziele erreichen, trotz unterlegener Position
- > ungerecht empfundene Behandlung in Kooperation verwandeln

- > Aktivität erzielen, auch wenn der andere nicht mitspielen will
- > standhaft Ihre Position behaupten können

### BEEINFLUSSUNG UND MANIPULATION

#### Unfaire Tricks entlarven und elegant kontern

- > Erkennen und Abwehren von schwer durchschaubaren Taktiken
- > Nonverbale Dominanz kontern
- > Respekt verschaffen durch starke Ausstrahlung und Körpersprache
- > Unverzichtbar – die innere Einstellung

### Praxisübung: Nonverbale Dominanz erleben (Gruppenarbeit)

### DAS MÄRCHEN VON WIN-WIN

#### Konfrontation im Face-to-Face mit Verhandlungsbeispielen aus den Bereichen ....

#### Zwischenmenschlich

- > Umgang mit persönlichen Angriffen
- > Mein Gegenüber ist aggressiv und böseartig
- > Mein Gegenüber ist ein dominanter Alphawolf
- > Mitarbeiter fühlen sich ungerecht behandelt
- > Mitarbeiter einstellen in unterlegener Position

#### Vertraglich

- > Mein Gegenüber will meinem Entwurf/Vorschlag nicht folgen
- > Betriebsrat blockiert
- > Gehaltsreduzierung
- > Fachliche Expertise wird unfair bewertet und diffamiert

#### Einkauf/Verkauf

- > Preiskampf im Verdrängungswettbewerb
- > Kein Weg zurück – verspekuliert
- > Durch weibliche Reize ausgetrickst
- > Marktbeherrscher zitiert mich zum Jahresgespräch

### ZEITLICHER RAHMEN

#### Erster Seminartag

- 9:30** Begrüßung der Teilnehmer und Beginn des Seminars
- 12:30** Gemeinsames Mittagessen
- 17:30** Ende des ersten Seminartages

**Get-together:** Wir laden Sie herzlich ein zum Dialog mit Referent und Teilnehmern – eine Gelegenheit für Erfahrungsaustausch, Networking und Kontakte am Rande der Veranstaltung.

#### Zweiter Seminartag

- 9:00** Beginn des zweiten Seminartages
- 12:30** Gemeinsames Mittagessen
- 17:30** Ende des Seminars

Kommunikations- und Kaffeepausen werden im Verlauf des Seminars festgelegt.

# INFORMATIONEN

## ZIELGRUPPE

Mit diesem Seminar wenden wir uns an Führungskräfte, die in ihrem Berufsalltag regelmäßig mit schwierigen Verhandlungssituationen konfrontiert sind oder denen konkret harte Verhandlungen ins Haus stehen. Darüber hinaus sprechen wir alle an, die ihr Know-How in den Bereichen Strategie, Taktik und Psychologie von Verhandlungen intensivieren und auch aus konfliktträchtigen Situationen das Optimum herausholen wollen.

## ANMELDUNG

> **per Telefon:** +49 8151 2719-0 > **per Fax:** +49 8151 2719-19 > **per E-Mail:** info@management-forum.de  
> **per Internet:** www.management-forum.de/verhandeln-extrem > **per Post:** Management Forum Starnberg GmbH · Maximilianstr. 2b · D-82319 Starnberg

## TEILNAHMEGEBÜHR

Die Gebühr für das zweitägige Seminar beträgt € 2.095,- zzgl. gesetzlicher MwSt. Die Teilnahmegebühr enthält Arbeitsunterlagen, Getränke, Kaffeepausen und Mittagessen. Jede Anmeldung wird von Management Forum Starnberg GmbH schriftlich bestätigt. Sollte mehr als eine Person aus einem Unternehmen an dieser Veranstaltung teilnehmen, gewähren wir dem zweiten und jedem weiteren Teilnehmer 10% Preisnachlass. Die Teilnahme an der Veranstaltung setzt Rechnungsausgleich voraus. Orts-, Format- und Programmänderungen behalten wir uns vor. Mit Ihrer Anmeldung erkennen Sie unsere Teilnahmebedingungen an.

## RÜCKTRITT

Bei Stornierung der Anmeldung wird eine Bearbeitungsgebühr in Höhe von € 75,- zzgl. gesetzlicher MwSt. pro Person erhoben, wenn die Absage bis spätestens 15 Tage vor Veranstaltungsbeginn schriftlich bei Management Forum Starnberg GmbH eingeht. Bei Nichterscheinen des Teilnehmers bzw. einer verspäteten Abmeldung wird die gesamte Teilnahmegebühr fällig. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich.

## TERMINE UND ORTE

**Mittwoch, 10. Februar und Donnerstag, 11. Februar 2021 in Frankfurt/M.:** relexa Hotel Frankfurt/Main, Lurgiallee 2, D-60439 Frankfurt/M., Tel.: +49 69 95778-0, Fax: +49 69 95778-878, E-Mail: Frankfurt-Main@relexa-hotel.de, Internet: www.relexa-hotel-frankfurt.de, Zimmerpreis: € 115,- inkl. Frühstück.

**Dienstag, 18. Mai und Mittwoch, 19. Mai 2021 in München:** Bader Hotel, Heimstettener Str. 12, D-85599 Parsdorf, Tel.: +49 89 244154 70, Fax: +49 89 244154 777, E-Mail: reservierung@dasbaderhotel.com, Internet: www.dasbaderhotel.com

**Donnerstag, 19. August und Freitag, 20. August 2021 in Düsseldorf:** Holiday Inn Düsseldorf City Toulouser Allee, Toulouser Allee 5, D-40211 Düsseldorf, Tel.: +49 211 2054110-0, E-Mail: info@hi-dus-city.de, www.ihg.com, Zimmerpreis: € 99,- inkl. Frühstück.

**Montag, 11. Oktober und Dienstag, 12. Oktober 2021 in Frankfurt/M.:** Maritim Hotel Frankfurt, Theodor-Heuss-Allee 3, D-60486 Frankfurt/M., Tel.: +49 69 7578-0, Fax: +49 69 7578-1000, E-Mail: info.fra@maritim.de, Internet: www.maritim.de/de/hotels/deutschland/hotel-frankfurt, Zimmerpreis: € 145,- exkl. Frühstück.

## ZIMMER-RESERVIERUNG

Für dieses Seminar steht Ihnen im Veranstaltungshotel ein begrenztes Zimmerkontingent zur Verfügung. Bitte nehmen Sie die Buchung rechtzeitig und direkt im Hotel unter Berufung auf Management Forum Starnberg vor. Der Zimmerpreis ist nicht in der Teilnahmegebühr enthalten.

## REGISTRIERUNG

Der Veranstaltungs-Counter ist ab einer Stunde vor Veranstaltungsbeginn zur Registrierung geöffnet. Als Ausweis für die Teilnahme gelten Namensplaketten, die vor Beginn zusammen mit den Arbeitsunterlagen ausgehändigt werden.


## MANAGEMENT FORUM STARNBERG

Als Veranstalter von Fachkonferenzen und -seminaren für Führungskräfte stehen wir für > professionelle Planung, Organisation und Durchführung > Zusammenarbeit mit namhaften Referenten > aktuelle Themen und sorgfältig recherchierte Inhalte > viel Raum für informative Diskussionen und interessante Kontakte

## INHOUSE-SCHULUNGEN UND EINZEL-COACHINGS

Zu diesen und weiteren Themen bieten wir individuell auf Ihr Unternehmen zugeschnittene Inhouse-Schulungen und individuelle Einzel-Coachings an. Nehmen Sie Kontakt mit uns auf. Wir unterbreiten Ihnen gerne ein unverbindliches, auf Ihre Wünsche zugeschnittenes Angebot. Ihr Ansprechpartner: Tim Freiwald, Tel.: +49 8151 2719-14, tim.freiwald@management-forum.de

## ANREISE

 Mit der Deutschen Bahn ab € 54,90 deutschlandweit zur Veranstaltung von Management Forum Starnberg! (Einfache Fahrt mit Zugbindung inklusive City Ticket zur Nutzung in bestimmten Tarifzonen des ÖPNV für An- und Abreise in 126 Städten, solange der Vorrat reicht). Infos unter: www.management-forum.de/bahn

Fax +49 8151 2719-19, [www.management-forum.de/verhandeln-extrem](http://www.management-forum.de/verhandeln-extrem)



 Bitte Coupon im Briefumschlag oder per Fax an: Management Forum Starnberg GmbH, Maximilianstraße 2b, D-82319 Starnberg

Ja, hiermit melde ich mich für das Seminar an  
**Verhandeln extrem**

- 10./11. Februar 2021 in Frankfurt/M.
- 18./19. Mai 2021 in München-Parsdorf
- 19./20. August 2021 in Düsseldorf
- 11./12. Oktober 2021 in Frankfurt/M.

Management Forum  
Starnberg GmbH  
Frau Elisabeth Di Muro  
Maximilianstraße 2b  
D-82319 Starnberg

|           |                        |
|-----------|------------------------|
| 1. Name   | 2. Name                |
| Vorname   | Vorname                |
| Position  | Position               |
| Abteilung | Abteilung              |
| Firma     |                        |
| Straße/PF | PLZ/Ort                |
| Telefon   | Telefax*               |
| E-Mail*   |                        |
| Branche   | Beschäftigtenzahl: ca. |
| Datum     | Unterschrift           |

Bei Stornierung der Anmeldung wird eine Bearbeitungsgebühr in Höhe von € 75,- zzgl. gesetzlicher MwSt. pro Person erhoben, wenn die Absage bis spätestens 15 Tage vor Veranstaltungsbeginn schriftlich bei Management Forum Starnberg GmbH eingeht. Bei Nichterscheinen des Teilnehmers bzw. einer verspäteten Abmeldung wird die gesamte Teilnahmegebühr fällig. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Datenschutzhinweis: Die Management Forum Starnberg GmbH verwendet die im Rahmen der Anmeldung erhobenen Daten in den geltenden rechtlichen Grenzen zum Zweck der Durchführung unserer Leistungen und um Ihnen per Post Informationen über weitere Angebote zu schicken. Sie können der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke selbstverständlich jederzeit gegenüber Management Forum Starnberg GmbH, Maximilianstraße 2b, D-82319 Starnberg, unter info@management-forum.de, oder telefonisch unter +49 8151 2719-0 widersprechen oder eine erteilte Einwilligung widerrufen. Die vollständige Datenschutzerklärung können Sie unter [www.management-forum.de/mfs-datenschutz/](http://www.management-forum.de/mfs-datenschutz/) einsehen. \*Mit Ihrer Teilnahme erklären Sie sich einverstanden, dass wir Sie über verschiedene Marketingkanäle (Post, Fax, E-Mail, App, Social Media, sowie Medien unserer Partner) über unser aktuelles Angebot informieren dürfen. Des Weiteren erteilen Sie uns als Veranstalter die Erlaubnis, während der Veranstaltung Foto- und Videoaufnahmen zu machen und diese Aufnahmen im Zusammenhang mit der Veranstaltung für die Öffentlichkeitsarbeit und die Dokumentation, analog und digital, zu verwenden.