

Verhandeln extrem

Wie Sie schwierige, festgefahrene und konfrontative Verhandlungen erfolgreich abschließen

WARUM VERHANDELN WIR IMMER EXTREMER?

Psychologische Motive und Erklärung der Motivation

STRATEGIEN ENTWICKELN

Verhandlungsplan als Onepager A4 – individuell, durchsetzungsstark, selbstbewusst

VERHANDLUNGSTYPEN

Profile und Eigenschaften erkennen – Umgang mit unfairen Gesprächspartnern

ÜBERNEHMEN SIE DAS RUDER

Effektives Führen von Verhandlungen – Sicherheit im eigenen Verhandlungsstil

MANIPULATIONSTECHNIKEN ENTLARVEN UND ABWEHREN

Effektive Werkzeuge zur Erkennung von Manipulationen

DAS MÄRCHEN VON WIN-WIN

Warum WIN-WIN in extremen Situationen nicht funktioniert

PERSONAL TRAINING

Konfrontation mit extremen Verhandlungs-Situationen – 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

Verhandeln extrem fokussiert die Praxis - in der täglichen Kommunikation treffen wir immer wieder auf aggressive und dominante Verhandlungspartner.

Wer sich heute behaupten will, muss alle gängigen Tricks und Manipulationstechniken kennen. Gerade in umkämpften Märkten oder schwierigen Zeiten versuchen Ihre Verhandlungspartner, Ihre Souveränität zu beschädigen oder Sie taktisch auszumanövrieren.

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 Verhandlungs-Strategien
- > Durchsetzungsstarker Verhandlungs-Stil
- > 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

BEGRÜSSUNG

- > Willkommen der Teilnehmer
- > Vorstellung und Warm up
- > Erwartungen und Seminarinhalte

BUSINESS HEUTE IST KAMPF!

„Moderne Führungskräfte sind Feldherren umgeben von Warlords.“

- > Warum verhandeln wir? Geschichtliche Kurzeise durch bekannte Verhandlungen
- > Sobald Kinder sprechen lernen, verhandeln sie...
- > Hintergrundwissen
- > Welche Faktoren steuern unbewusst unsere Einstellung zur Verhandlung?

BASIC NEGOTIATION KNOWLEDGE TEIL 1

Das A und O jeder Verhandlung

- > Struktur und Aufbau einer Verhandlung
- > Kommunikative Beziehungen in der Verhandlung
- > Treiber und Dämpfer der Verhandlung
- > Das Verhandlungsziel

Stressfaktoren meistern

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

BASIC NEGOTIATION KNOWLEDGE TEIL 2

Quick-Launch für jede Verhandlung

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

ADVANCED NEGOTIATION

Strategieplanung für langfristig planbare Verhandlungen

- > Erarbeiten der strategischen Forderungen

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.

- > Die Verhandlungsteilnehmer und mein Team
- > Verhandlungstypen erkennen und managen
- > Die Verhandlungsphasen

TRAINING

- > Erstellung eines Strategieplans
- > Gruppenarbeit: In 3er-Teams erstellen Sie Strategien für konkrete Praxisbeispiele und simulieren die Verhandlung
- > Im Anschluss: lessons learned

TAKTIK

Die Verhandlungstaktik – ein wichtiger Baustein zum Ziel

- > Unterschiede zwischen Taktik und Strategie
- > Wann benutze ich Taktiken ?
- > Die wichtigsten Taktikregeln im Überblick
- > Die 15 wichtigsten Taktikregeln im Überblick

ZUSAMMENFASSUNG

des Seminarinhalts und offene Fragen der Teilnehmer

ZWEITER TAG

KURZE WIEDERHOLUNG

Zusammenfassung der wichtigsten Punkte zur Verhandlungsführung

ERÖFFNUNG DER VERHANDLUNG

Leitfaden durch die Verhandlung

- > Wer fordert, führt – wie geht das?
- > Kontrolle durch Druck nicht durch Sanktion
- > Etablieren der Kooperationsbereitschaft unseres Verhandlungspartners
- > Erzielen der Einigung

DIE SACKASSE

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
- > Empathie aufbauen – wie geht das elegant?
- > 3-Stufen-Fragetechnik
- > Vermeiden von NO GOs und häufigen Fehlern

MARKTBEHERRSCHUNG

Wenn mein Verhandlungspartner übermächtig erscheint

- > Ziele erreichen trotz unterlegener Position
- > Patt-Situationen positiv beeinflussen
- > Wenn der andere nicht mitspielt
- > Praxisbeispiele zur Adaption

VERHANDLUNGSTRICKS

Manipulationstechniken entlarven und elegant kontern

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

DAS MÄRCHEN VON WIN-WIN

Praxisbeispiele und Abwehrtechniken zeigen die Realität

- > Preiskampf im Verdrängungswettbewerb
- > Kein Weg zurück - verspekuliert
- > Durch weibliche Reize ausgetrickst
- > Belanglose Aktivitäten führen in die Stressfalle
- > Vorschläge der Teilnehmer

TRAINING

Übungen zu den erlernten Techniken und Seminarinhalten durch Konfrontation mit folgenden Situationen:

- > Eine vermeintlich simple Verhandlung entgleitet mir...
- > Mein Gegenüber ist ein dominanter Alphawolf...
- > Marktbeherrscher zitiert mich zum Jahresgespräch...
- > Mein Gegenüber ist aggressiv und böseartig...
- > Der Einsatz von boshaften und ethisch bedenklichen Taktiken
- > Wünsche der Teilnehmer

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 konflikträchtigen Situationen das Optimum herausholen wollen.

ANMELDUNG

> per Telefon: +49 (0)8151/2719-0 > per Fax: +49 (0)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 € 1.995,- 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. 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

Montag, 21. und Dienstag, 22. Oktober 2019 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, Zimmerpreis: € 115,- inkl. Frühstück

Dienstag, 3. und Mittwoch, 4. Dezember 2019 in Starnberg: Hotel Vier Jahreszeiten Starnberg, Münchner Str. 17, D-82319 Starnberg, Tel.: +49 8151 4470-162, Fax: +49 8151 4470-161, E-Mail: reservierung@vier-jahreszeiten-starnberg.de, Internet: www.vier-jahreszeiten-starnberg.de, Zimmerpreis: € 135,- inkl. Frühstück

Montag, 23. und Dienstag, 24. März 2020 in München: Novotel München City Arnulfpark, Arnulfstraße 57, D-80335 München, Tel.: +49 89 242078-0, Fax: +49 89 242078-150, E-Mail: H8866@accor.com, Internet: www.accorhotels.com, Zimmerpreis: € 146,- inkl. Frühstück

Dienstag, 26. und Mittwoch, 27. Mai 2020 in Wiesbaden: Hotel Oranien Wiesbaden, Platter Straße 2, D-65193 Wiesbaden, Tel.: +49 611 1882-0, Fax: +49 611 1882-200, E-Mail: info@hotel-oranien.de, Internet: www.hotel-oranien.de, Zimmerpreis: € 118,- inkl. 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: Peter Bartl, Tel.: +49 (0)8151/2719-0, peter.bartl@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



 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

- 21./22. Oktober 2019 in Frankfurt/M.
- 3./4. Dezember 2019 in Starnberg
- 23./24. März 2020 in München
- 26./27. Mai 2020 in Wiesbaden

Management Forum
Starnberg GmbH
Frau Doris Brosch
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, Maximilianstr. 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/ einsehen. *Mit Ihrer Teilnahme erklären Sie sich einverstanden, dass wir Sie über verschiedene Marketingkanäle (Post, Fax, E-Mail, App, Social Media) 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.