

INTENSIVSEMINAR FÜR FÜHRUNGSKRÄFTE

14./15. FEBRUAR 2023 IN FRANKFURT/M.

25./26. APRIL 2023 IN STARNBERG

19./20. SEPTEMBER 2023 IN DÜSSELDORF

9./10. NOVEMBER 2023 IN STARNBERG



**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, Wirtschaftsmediator 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 Teilnehmerinnen und 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 Charme ausgetrickst
- > Marktbeherrscher zitiert mich zum Jahresgespräch

ZEITLICHER RAHMEN

Erster Seminartag

9:30 Begrüßung 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 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 € 2.195,- 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/der zweiten und jedem/jeder weiteren Teilnehmenden 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 € 95,- 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/der Teilnehmenden bzw. einer verspäteten Abmeldung wird die gesamte Teilnahmegebühr fällig. Selbstverständlich ist eine Vertretung des/der angemeldeten Teilnehmenden möglich.

TERMINE UND ORTE

Dienstag, 14. Februar und Mittwoch, 15. Februar 2023 in Frankfurt/M.: relexa Hotel Frankfurt/Main, Lurgallee 2, D-60439 Frankfurt/M., Tel.: +49 69 95778-0, E-Mail: Frankfurt-Main@relexa-hotel.de, Internet: www.relexa-hotel-frankfurt.de, Zimmerpreis: € 120,- inkl. Frühstück

Dienstag, 25. April und Mittwoch, 26. April 2023 in Starnberg: Hotel Vier Jahreszeiten Starnberg, Münchner Str. 17, D-82319 Starnberg, Tel.: +49 8151 4470-0, E-Mail: reservierung@vier-jahreszeiten-starnberg.de, Internet: www.vier-jahreszeiten-starnberg.de, Zimmerpreis: € 140,- inkl. Frühstück

Dienstag, 19. September und Mittwoch, 20. September 2023 in Düsseldorf: Holiday Inn Düsseldorf City Toulouser Allee, Toulouser Allee 5, D-40211 Düsseldorf, Tel. +49 211 20541-100, E-Mail: info@hi-dus-city.de, Internet: www.ihg.com/holidayinn/hotels/us/en/dusseldorf/dusta/hoteldetail, Zimmerpreis: € 120,- inkl. Frühstück

Donnerstag, 9. November und Freitag, 10. November 2023 in Starnberg: Hotel Vier Jahreszeiten Starnberg, Münchner Straße 17, D-82319 Starnberg, Tel. +49 8151 4470-0, E-Mail: reservierung@vier-jahreszeiten-starnberg.de, Internet: www.vier-jahreszeiten-starnberg.de, Zimmerpreis: € 140,- inkl. Frühstück

HYGIENEKONZEPT

Die Gesundheit unserer Teilnehmenden hat bei uns absolute Priorität. Wir gewährleisten eine sichere Durchführung der Veranstaltung durch konsequente Umsetzung der Hygienevorgaben der Bundes- und jeweiligen Landesregierung. Unsere Maßnahmen werden analog zu den am Veranstaltungstag geltenden Vorschriften angepasst. Entsprechend entwickelt sich unser Hygienekonzept stetig weiter, um jederzeit allen Vorschriften und Ansprüchen gerecht zu werden.

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

Management Forum Starnberg ist Ihre erste Adresse, wenn es um Wissen, Fähigkeiten, Weiterentwicklung, Inspiration und Austausch geht. Mit unseren Fachkonferenzen und -seminaren für Führungskräfte stehen wir für: > aktuelle Themen und sorgfältig recherchierte Inhalte > die kompetentesten Referierenden, Coaches und Trainer:innen > viel Raum für Diskussionen, Austausch und Netzwerken > professionelle Planung, Organisation und Durchführung

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 € 49,50 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

- 14./15. Februar 2023 in Frankfurt/M.
- 25./26. April 2023 in Starnberg
- 19./20. September 2023 in Düsseldorf
- 9./10. November 2023 in Starnberg

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 € 95,- 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/der Teilnehmenden bzw. einer verspäteten Abmeldung wird die gesamte Teilnahmegebühr fällig. Selbstverständlich ist eine Vertretung des/der angemeldeten Teilnehmenden 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/ 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.