

Intensivseminar für Führungskräfte mit Top-Praxisbezug!
24. und 25. November 2009 in Frankfurt/M.
26. und 27. Januar 2010 in München

management forum
starnberg

Verhandeln in schwierigen Situationen

Wie Sie komplexe Verhandlungen führen – und für sich entscheiden!

- ✓ Je besser Sie vorbereitet sind, desto besser Ihr Auftritt
- ✓ Wie Sie geschickt mit Einwänden umgehen
- ✓ So wehren Sie Manipulationen wirkungsvoll ab
- ✓ Psychologische Spielchen – und wie Sie ihnen am besten begegnen
- ✓ Tricks und unfaire Methoden – lernen Sie, damit umzugehen
- ✓ Wie Sie Ihre Verhandlungspartner richtig einschätzen
- ✓ Glaubwürdig pokern kann man lernen



**Erfolgreiche Methoden
– sofort einsetzen!**

Ihr Trainer:

Uwe Decher, Diplom Kaufmann
Verhandlungsspezialist, Coach, Trainer, Negtar GmbH
„Wie gut ein Verhandlungsergebnis ist, entscheiden Sie selbst.“



Erzielen Sie auch in Konfliktsituationen optimale Ergebnisse durch zielgerichtetes Verhandeln. Verhandlungskompetenz lässt sich trainieren!

Im Geschäftsleben müssen Sie ständig verhandeln – unternehmensintern mit Kollegen, Mitarbeitern, dem Betriebsrat oder aus projektbezogenen Anlässen – extern mit Geschäftspartnern, Investoren, Mitbewerbern, Gewerkschaften, Anwälten oder Behörden. In jeder Verhandlungssituation kommt es darauf an, dass Sie in der Lage sind, Ihre Interessen so gut wie möglich zu vertreten. Dazu gehört wesentlich mehr als ein paar gute Argumente. **Das gilt erst recht in Grenzsituationen – etwa wenn Verhandlungen festgefahren sind oder die Gegenseite zu unfairen Mitteln greift.**

Um ein optimales Verhandlungsergebnis zu erreichen, insbesondere dann, wenn es um hohe Summen oder Risiken geht, sollten Sie wissen:

- Mit welcher Strategie und Verhandlungstaktik erreichen Sie am besten Ihre Zielsetzung?
- Wie bereiten Sie sich bestmöglich auf Ihre Verhandlungsführung vor?
- Mit welchen Einwänden müssen Sie rechnen und wie gehen Sie strategisch damit um?

Ihr Nutzen:

- Das Seminar bietet Ihnen einen außergewöhnlich hohen Praxisbezug.
- Sie erhalten bereits im Vorfeld einen Fragebogen zu Ihren Erwartungshaltungen und sind aufgefordert, einen konkreten „schwierigen Fall“ aus Ihrer täglichen Praxis vorzubereiten, der dann im Seminar bearbeitet wird.
- Sie erarbeiten fallspezifische Handlungsanweisungen, die Sie in Ihrer täglichen Praxis sofort umsetzen können.
- Die theoretischen Inhalte werden durch praktische Übungen vertieft. Checklisten erleichtern die Umsetzung.

Um einen möglichst hohen Umsetzungsgrad des Erlernten sicherzustellen, steht Ihnen Ihr Trainer Uwe Decher auch nach dem Seminar für konkrete Rückfragen zur Verfügung.

An diesem Tag erlernen Sie das notwendige Basiswissen. Es werden zweckmäßige Tools angeboten sowie deren Anwendung demonstriert. Sie haben ausreichend Gelegenheit, Ihr Wissen mit praktischen Übungen zu vertiefen.

Basiswissen Verhandlung

- Welche Faktoren beeinflussen eine Verhandlung?
- Was sind „schwierige Verhandlungen“?
- Wie sind Sie bisher damit umgegangen?
- Was bedeutet eigentlich Ghost Negotiation?

Ethik und Moral in der Verhandlung

- Welche Verhandlungstaktiken gibt es und wie durchschaue ich diese?
- Wie werden Manipulationen wirkungsvoll abgewehrt?
- Wie verhalte ich mich bei psychologischen Spielchen, Tricks und Unfairness?
- Wie können die Entscheidungen des Gegenübers beeinflusst werden?

Verhandlungsstrategien

- Welche Grundstrategien gibt es und wann werden diese sinnvoll angewendet?
- Was bedeutet konkret WIN-WIN und wann gerät diese Strategie an die Grenze?
- Wie arbeitet ein Ghost Negotiator?
- Wie kann ich erkennen, dass die Gegenseite von einem Ghost Negotiator unterstützt wird?
- Welche Maßnahmen sollte ich dann sofort ergreifen?

Zeitlicher Rahmen:

Erster Tag:

- 9.30** Beginn des Seminars
- 12.30** Gemeinsames Mittagessen
- ca. 17.30** Ende des Seminartages mit anschließendem Sektempfang

Zweiter Tag:

- 9.00** Beginn des Seminars
- 12.30** Gemeinsames Mittagessen
- ca. 17.00** Ende des Seminartages

Die Kommunikations- und Kaffeepausen werden im Verlauf des Seminars festgelegt.

Die Aufbereitung der genannten Themen erfolgt anhand Ihrer individuellen Fälle.

Zu allen wesentlichen Inhalten werden Ihnen Checklisten zur anschließenden Überprüfung in Ihrem Verhandlungsalltag zur Verfügung gestellt.

Die Vorbereitung

- Wie wichtig ist eine gute Vorbereitung?
- Wie bereite ich mich gut und effizient vor?
- Wie erstelle und nutze ich das Verhandlungsprofil meines Gegenübers?
- Welche Relevanz hat das für die anstehende Verhandlung?
- Wie recherchiere ich interessante Informationen?
- Wo liegen Stärken und Schwächen der Verhandlungspartner?
- Wie ist meine eigene Position zu bewerten?
- Welche Strategie und Taktik wähle ich?

Die Verhandlung

- Wie beeinflusse ich den Verlauf bereits vor dem eigentlichen Start?
- Woran scheitern Verhandlungen? - Aus Fehlern lernen
- Wie sieht der ideale Ablauf aus und wie stelle ich diesen sicher?
- Wie kann ich das Harvard Konzept konkret anwenden?
- Wie gehe ich mit verschiedenen Typen um?
- Wie reagiere ich angemessen auf Überraschungen bzw. wie vermeide ich diese?
- Argumentations- und Fragetechnik
- Wie breche ich verfahrenere Situationen auf und komme zum Ergebnis?

Lernen aus Extremsituationen

- Wie laufen Verhandlungen bei Geiselnahmen ab?
- Welche psychologischen Grundsätze können abgeleitet werden?
- Was können wir auf unsere Verhandlungen übertragen?
- Wie wird Druck aufgebaut und wie gehen wir damit um?
- Wie können Stresssituationen wirkungsvoll vermieden werden?

Uwe Decher ist Diplom Kaufmann mit den Schwerpunkten Industriebetriebslehre, Arbeitswissenschaften, Personalwesen und Recht. Er war über zwanzig Jahre in unterschiedlichen Branchen in Führungspositionen tätig, davon zehn Jahre als Mitglied der Geschäftsleitung, Geschäftsführer oder Vorstand.

Seit 2003 hat sich Uwe Decher auf das Thema „Verhandlungen“ spezialisiert und gehört aktuell zu den wenigen anerkannten Spezialisten für Ghost Negotiation in Deutschland. Gemeinsam mit seinem professionellen Beraterteam bietet er bei schwierigen Verhandlungen den kompletten Service an: von der Vorbereitung, inklusive detaillierter Recherche, bis hin zur aktiven Unterstützung und Begleitung bei den Verhandlungen. Branchenschwerpunkte sind: Telekommunikation, Unterhaltungselektronik, Multimedia, Pharma und die Automobilzulieferindustrie. Darüber hinaus gibt Uwe Decher seine langjährigen Erfahrungen gerne im Rahmen von Trainings oder Coachings weiter.

Unter seinen Auftraggebern finden sich namhafte Unternehmen wie Daimler, Robert Bosch, Wieland, Premiere, Pfizer, O₂ und viele weitere Unternehmen auch aus dem Mittelstand.

Ihre Ansprechpartner



„Gerne beantworte ich Ihre Fragen zu diesem Seminar!“

Helmut Hohberger, Konferenz-Manager
Telefon: 08151/2719-42
helmut.hohberger@management-forum.de

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

So melden Sie sich an:

 per Telefon:
08151/27 19-0

 per Telefax:
08151/27 19-19

 per E-Mail:
info@management-
forum.de

 per Internet:
www.management-
forum-starnberg.de

 Management Forum Starnberg GmbH
Maximilianstraße 2b · D-82319 Starnberg

Teilnahmegebühr

Die Gebühr für die zweitägige Veranstaltung beträgt € 1.795,- zzgl. 19% MwSt. Sollten mehr als zwei Personen aus einem Unternehmen an der Veranstaltung teilnehmen, gewähren wir **ab dem dritten Teilnehmer 15% Preisnachlass**. Die Teilnahmegebühr enthält Getränke, Kaffeepausen, Mittagessen sowie ausführliche Arbeitsunterlagen. Jede Anmeldung wird von Management Forum Starnberg schriftlich bestätigt. Nach Anmeldung erhalten Sie die Rechnung. Die Veranstaltungsteilnahme setzt Rechnungsausgleich voraus. Mit Ihrer Anmeldung erkennen Sie unsere Teilnahmebedingungen an. Programmänderungen aus aktuellem Anlass behalten wir uns vor.

Registrierung

Der Seminar-Counter ist ab 8.30 Uhr zur Registrierung geöffnet. Als Ausweis für die Teilnahme gelten Namensplaketten, die vor Beginn zusammen mit den Arbeitsunterlagen ausgehändigt werden.

Termine und Orte

24. und 25. November 2009 in Frankfurt/M.

Novotel Frankfurt City · Lise-Meitner-Straße 2 · 60486 Frankfurt/M.
Telefon: 069/79303-0 · Telefax: 069/79303-930 · E-Mail: H1049@accor.com
Zimmerpreis: € 104,- inkl. Frühstück

26. und 27. Januar 2010 in München

Courtyard by Marriott Munich City Center · Schwanthalerstraße 37 · 80336 München
Telefon: 089/5488488-897 · Telefax: 089/5488488-236
E-Mail: cy.muccy.reservations@courtyard.com · Zimmerpreis: € 126,- inkl. Frühstück

Zimmerreservierung

Für dieses Seminar steht in den Tagungshotels ein begrenztes Zimmerkontingent zur Verfügung. Bitte nehmen Sie die Buchung **direkt im Hotel** unter Berufung auf Management Forum Starnberg GmbH vor.

Rücktritt

Bei Stornierung der Anmeldung wird eine Bearbeitungsgebühr in Höhe von € 55,- zzgl. 19% MwSt. pro Person erhoben, wenn die Absage spätestens zwei Wochen vor dem jeweiligen Veranstaltungstermin schriftlich bei Management Forum Starnberg GmbH eingeht. Bei Nichterscheinen des Teilnehmers bzw. einer verspäteten Abmeldung wird die gesamte Seminargebühr fällig. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich.

Management Forum Starnberg

Als Veranstalter von Fachkonferenzen und -seminaren für Führungskräfte steht Management Forum Starnberg für

- professionelle Planung, Organisation und Durchführung
- aktuelle Themen und sorgfältig recherchierte Inhalte
- Zusammenarbeit mit namhaften Referenten
- viel Raum für informative Diskussionen und interessante Kontakte

Inhouse-Schulungen

Zu diesem und zahlreichen anderen Themen bieten wir Ihnen auch individuell auf Ihr Unternehmen zugeschnittene Inhouse-Schulungen an. Gerne unterbreiten wir Ihnen ein unverbindliches und individuelles Angebot.

Ihr Ansprechpartner:

Peter Bartl, Tel.: 08151/2719-0, peter.bartl@management-forum.de

Mit der Deutschen Bahn ab € 79,- zum Seminar von
Management Forum Starnberg und zurück. Infos unter:
www.management-forum.de/bahn 



Anmeldung unter Fax 0 81 51/27 19-19 oder www.management-forum.de/verhandeln

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

Ja, hiermit melde ich mich an für das Seminar

Verhandeln in schwierigen Situationen

am 24. und 25. November 2009 in Frankfurt/M.

am 26. und 27. Januar 2010 in München

1. Name _____ 2. Name _____

Vorname _____ Vorname _____

Position _____ Position _____

Abteilung _____ Abteilung _____

Firma _____

Straße/PF _____ PLZ / Ort _____

Telefon _____ *Telefax _____

*E-Mail _____

Branche _____ Beschäftigtenzahl: ca. _____

Datum _____ Unterschrift _____

**Management Forum
Starnberg GmbH
Frau Sabrina Wirtz
Maximilianstraße 2b
D-82319 Starnberg**

X 4749 / 4750

Sollten Sie Ihre Anmeldung bis spätestens zwei Wochen vor dem jeweiligen Veranstaltungstermin stornieren (schriftlich bei uns eingehend), berechnen wir Ihnen eine Bearbeitungsgebühr von € 55,- zzgl. 19% MwSt. pro Person. Bei Nichterscheinen bzw. bei einer verspäteten Absage ist die gesamte Veranstaltungsgebühr fällig. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. *Mit der Nennung Ihrer E-Mailadresse und/oder Faxnummer erklären Sie sich einverstanden, dass wir Sie auch per E-Mail und/oder Fax über unser aktuelles Angebot informieren dürfen.

Unsere Prospekte einfach und direkt auf Ihr Fax!

Nutzen Sie die Möglichkeit, zukünftig auch per Fax über Veranstaltungen von Management Forum Starnberg informiert zu werden!

Antworten Sie per Fax: 08151/2719-19

Ja, ich bin damit einverstanden, dass Sie mich zukünftig auch per Fax über Ihre Veranstaltungen informieren

Name _____

Vorname _____

Position _____

Abteilung _____

Firma _____

Straße/PF _____

PLZ/Ort _____

Telefon _____

Telefax _____

E-Mail _____

Branche _____

Beschäftigtenzahl: ca. _____

Datum _____

Verbindliche Unterschrift _____