

Erfolgreich verhandeln

Effektive Verhandlungsführung
mit klugen Verhandlungstechniken.
Verhandlungstraining mit Video-Unterstützung.



Wissen
für mehr
Erfolg

Kommunikation ist wie ein
Eisberg,
nur ein **kleiner Teil** ist **sichtbar**
über der Meeresoberfläche,
der **größere Teil**
ist **unsichtbar.**

Eisberg-Seminare

Im Borselhof
Borselstrasse 18
22765 Hamburg
Fon: +49 (0)40 - 39 10 63 31
Fax: +49 (0)40 - 39 10 63 55

www.eisberg-seminare.de



Erfolgreich verhandeln

Effektive Verhandlungsführung mit klugen Verhandlungstechniken.

Zielgruppe

Das Verhandlungstraining *Erfolgreich verhandeln* richtet sich an Fach- und Führungskräfte, die firmenintern oder extern verhandeln und Mitarbeiter, die Vertriebs- / Verkaufsaufgaben wahrnehmen und ihre Verhandlungsführung durch geeignete Verhandlungstechniken optimieren wollen.

Praxisnutzen

Sie verhandeln in Ihrem Arbeitsalltag mit Mitarbeitern und Kollegen oder auch mit Kunden und Geschäftspartnern im Vertrieb. Im Verhandlungstraining *Erfolgreich verhandeln* erwerben Sie Fähigkeiten, auch schwierige Verhandlungen erfolgreich zu führen. Sie erfahren, wie Sie durch gezielte Verhandlungstechniken wesentliche Vorteile für sich nutzen können. Sie erlernen konstruktive Verhandlungstaktiken und -strategien. Sie erkennen Manipulationen und werden diese besser abwehren können. Die Verhandlungstechniken aus dem Verhandlungstraining unterstützen Sie dabei, Ihre eigene Position überzeugender und nutzenorientierter darzustellen, den Verhandlungspartner besser einzuschätzen, seine Verhandlungsstrategien zu erkennen – und gegebenenfalls zu kontern – und gemeinsame Interessen mit der Gegenseite zu finden. Sie können Fälle aus Ihrer täglichen Praxis einbringen. Im Laufe des Seminars werden hierfür Lösungsansätze erarbeitet.

Kerninhalte

Die richtige Vorbereitung und Positionierung

- Den Konzessionsrahmen abstecken
- Verhandlungstechnik Harvard: Wie nutzen Sie das Harvard Modell
- Das Drehbuch: Stufen einer Verhandlung

Sich und den Verhandlungspartner richtig einschätzen

- Der Perspektivwechsel: Die Ziele und Interessen Ihres Verhandlungspartners
- So gehen Sie mit schwierigen Verhandlungspartnern um

Die richtige Verhandlungstaktik

- Die besten Verhandlungstaktiken und ihre Einsatzfelder
- Wie Sie Argumente schlagkräftig einbringen
- Fragetechniken: Mit Fragen führen
- So setzen Sie Ich-Botschaften wirksam in Verhandlungen ein
- Rollenzuweisungen in Verhandlungen: Die Opfer-Täter-Retter-Fälle

- Erfolgreich mit Einwänden umgehen
- So gewinnen Sie Preisverhandlungen: Drehbuch für Preisverhandlungen
- Wie Sie sich vor Manipulationen schützen können?
- Wie Sie einen Bluff entlarven?
- Was Sie tun können, wenn Sie unter Druck geraten?

Auszug verschiedener Taktiken

- Walkout
- Good Cop – Bad Cop
- Paradoxe Interventionen
- Meine Schwierigkeiten, zu seinen Schwierigkeiten machen
- Achillesfersenstrategie
- Unverzichtbare Autoritäten vorgeben
- Salamitaktik
- Den Kuchen vergrößern
- Den Brunnen vergiften
- Einen Fuß in die Tür bringen
- Erst geben, dann wieder nehmen
- Scheinanfragen
- Einigkeit durch Oberflächlichkeiten erzielen

Methoden

Das Seminar ist stark an der Praxis orientiert. Theoretischer Input und praktische Fallstudien wechseln sich ab. Die Teilnehmer haben die Gelegenheit, eigene Fragestellungen und Praxisbeispiele einzubringen und erhalten Unterlagen und Checklisten für die Anwendung des Erlernten im Arbeitsalltag.

Zudem wird jeder Teilnehmer im Rahmen des Trainings schwierige Gesprächssituationen führen, die mit einer Videokamera aufgezeichnet werden, so können Sie optimal Eigen- und Fremdwahrnehmung überprüfen.

Um den Transfer zu gewährleisten, werden die Teilnehmer am Ende des Seminars einen konkreten Praxishandlungsplan erstellen, der dazu dient, die wesentlichen Erkenntnisse des Trainings in die tägliche Praxis umzusetzen.

Der Trainer



Frank Kittel

Studium der Pädagogik und Psychologie an der Universität Hamburg mit dem Schwerpunkt der betrieblichen Weiterbildung, M. A. Universität Hamburg. Ausbildung im Bereich systemischer Beratung.

Seit 1995 Mitarbeiter im Hamburger Arbeitskreis Soziales Lernen und selbstständiger Trainer mit den Schwerpunkten: Verhandlung, Führung, Konfliktmanagement. Leiter der Trainingsabteilung von Hamppe Media GmbH in Stuttgart und Baden Baden.

Seit 2001 Inhaber und Geschäftsführer von Eisberg-Seminare.

Seit 2006 Dozententätigkeit an der Universität Hamburg.

Bisherige Auftraggeber u. a.:

Daimler Chrysler AG, BBC World, Wetter.com AG, KKH Berlin, PROOCON MultiMedia AG, HEINGAS Hamburger Gaswerke GmbH, Dr. August Oetker Nahrungsmittel, KfW Bankengruppe, Allianz Versicherungs-AG, Enigma Gründungszentrum, PwC – Deutsche Revisions AG, Siemens AG, Dumrath & Fassnacht KG, Kraftfahrt-Bundesamt, DELO Industrial Adhesives Shanghai, IKK Niedersachsen, Singelmann Werbeagentur GmbH, Capital Facility GmbH & Co.KG, TLG IMMOBILIEN GmbH, HASPA Hamburger Sparkasse, Nintendo of Europe GmbH, Warner Bros. Pictures Germany (a division of Warner Bros. Entertainment GmbH), VR Marketing GmbH, Heinrich Bauer Carat KG, HAMBURG AIRPORT GmbH.

Buchveröffentlichungen:

Test und Training Verhandlungstechniken – Haufe, 2006.

Test und Training Durchsetzungsstärke in Meetings und Diskussionen – Haufe, 2006.

Aktuelle Buchveröffentlichung:

Sich Durchsetzen – Verhandlungen gestalten, Manipulationen abwehren – Beck Verlag, Erscheinung Frühjahr 2008.

Die Kosten

Offene Seminare

Eisberg-Seminare veranstaltet *Erfolgreich verhandeln* als offenes Seminar, zu dem sich maximal 8 einzelne Teilnehmer anmelden können.

Der Teilnehmerpreis für das offene Seminar beinhaltet

- die Teilnahme an *Erfolgreich verhandeln*
- die Bereitstellung eines Praxis-Handbuchs und des Seminarprotokolls
- die Tagungspauschale für Seminarräume und Technik
- Verpflegung an den zwei Seminartagen

Preis je Teilnehmer: Euro 1.180,- zzgl. MwSt.

Offenes Training: Dauer 2 Tage, jeweils von 10:00 bis ca. 17:00 Uhr.

Die Termine in **Hamburg**:

Termine 2009: 07. + 08. September, 23. + 24. November.

Termine 2010: 08. + 09. Februar, 22. + 23. März, 10. + 11. Juni, 02. + 03. September, 28. + 29. Oktober.

Die Termine in **Stuttgart**:

Termine 2009: 03. + 04. September.

Termine 2010: 22. + 23. Februar, 17. + 18. Mai, 06. + 07. September, 08. + 09. November.

Die Termine in **Berlin**:

Termine 2009: 05. + 06. Oktober.

Termine 2010: 01. + 02. März, 04. + 05. Oktober.

Die Termine in **Düsseldorf**:

Termine 2009: 18. + 19. Mai, 28. + 29. September.

Termine 2010: 15. + 16. März, 20. + 21. September.

Die Termine in **Zürich**:

Termine 2009: 02. + 03. März, 31. August + 01. September.

Termine 2010: 08. + 09. März, 13. + 14. September.

Geschlossene Seminare

Eisberg-Seminare bietet Ihnen *Erfolgreich verhandeln* auch als geschlossene Veranstaltung für Ihr Unternehmen an. Sie können maximal 10 Personen teilnehmen lassen. Für detaillierte Informationen über Termine, die Konzeption und die Kosten unterbreiten wir Ihnen gern ein Angebot. Bitte sprechen Sie uns an.



Teilnahmebedingungen

Die 150%-Best-Value-Garantie

Sollten Sie in der ersten Kaffeepause eines Seminars sich entscheiden das Seminar vorzeitig zu verlassen, weil z.B. die Inhalte und/oder der Trainer Sie nicht überzeugt hat oder Sie einfach nicht zufrieden waren, erhalten Sie die komplette Seminargebühr zuzüglich Ihrer Reisekosten zurückerstattet - und dies auch ohne Angabe von Gründen.

Die Höhe der Fahrtkosten sind für die Anreise mit der Deutschen Bundesbahn, 2-Klasse-Ticket, und mit dem eigenem PKW bis zu einer Entfernung von 200km zum Seminarort abgedeckt. Größere Entfernungen sind nur nach vorheriger schriftlicher Bestätigung möglich.

Stornierung der Anmeldung

Sollten Sie nicht am Seminar teilnehmen können, entstehen Ihnen bei schriftlicher Vorlage der Abmeldung bis 4 Wochen vor Seminarbeginn keine Kosten.

Bei Stornierungen nach diesem Zeitpunkt, 30 Tage bis 7 Tage vor Veranstaltungsbeginn, sind 50% der Teilnahmegebühren zu entrichten. Bei Stornierungen 7 Tage und weniger vor Veranstaltungsbeginn sind 100% der Teilnahmegebühren zu entrichten. Keinerlei Kosten entstehen bei Anmeldung eines Ersatzteilnehmers (offene Veranstaltung) bzw. einer Ersatzgruppe (geschlossene Veranstaltung).

Bei Stornierungen von Seiten des Veranstalters aus Gründen, die Eisberg-Seminare zu vertreten hat, werden bereits entrichtete Teilnahmegebühren in vollem Umfang zurückerstattet. Weitere Ansprüche an Eisberg-Seminare bestehen nicht.

Ablauf des Seminars / Trainings

Eisberg-Seminare behält sich vor, die Inhalte und den Aufbau des Seminars – unter Wahrung des angegebenen Gesamtcharakters der Veranstaltung – frei zu gestalten. Eisberg-Seminare ist berechtigt bei Ausfall eines Trainers einen Ersatztrainer zu stellen.

EISBERG-SEMINARE

Im Borselhof
Borselstrasse 18
22765 Hamburg

Schneller gehts
per Fax (040) 39 10 63 55

Anmeldung

 für ein offenes Training / Seminar

Titel des Seminars / Trainings	Datum	Teilnehmerpreis
_____	_____	_____ (zzgl. MwSt.)

Teilnehmer / in

_____ Firma	_____ Vorname, Name
_____ Straße, Nr.	_____ Postleitzahl, Ort
_____ Telefon / Fax	_____ E-Mail

Rechnungsstellung

- Die Rechnung geht an die obige Adresse. Bitte senden Sie die Rechnung an:

_____ Vorname, Name	_____ Firma
_____ Straße, Nr.	_____ Postleitzahl, Ort

Unterschrift

Hiermit melde ich mich verbindlich zur oben genannten Veranstaltung an. Die Anmeldung erfolgt unter Anerkennung der beigefügten Teilnahmebedingungen von Eisberg-Seminare.

_____ Unterschrift	_____ Ort	_____ Datum
--------------------	-----------	-------------

