

Seminarbeschreibung

Souverän verhandeln – Ihr individueller Fall Theorie-Input vom Verhandlungsprofi – Praktisches Training mit Business-Schauspieler



Ludina.

Personal and Organizational Development
Seebacherstrasse 102
8052 Zürich
Tel. 0041 (0)43 811 47 70
E-Mail: seminare@ludina.ch
www.ludina.ch

Souverän verhandeln – Ihr individueller Fall: Theorie-Input vom Verhandlungsprofi – Praktisches Training mit Business-Schauspieler

Harte Verhandlungsnüsse knacken, ob in 4-Augen-Gesprächen oder in großen Runden – als Projektleiter, Einkäufer, Verkäufer oder Führungskraft sind Sie das gewohnt.

Eine solide Ausbildung und Praxiserfahrung sind die Basis, um diese Situationen zu meistern. Dennoch gibt es immer wieder Herausforderungen, die schwieriger zu bewältigen sind.

Nutzen Sie dieses Seminar als „Testlabor“ für sich. Sie können uns im Vorfeld Informationen zu Ihrem Verhandlungsfall zusenden und ihn im Seminar direkt bearbeiten. Das bedeutet, dass Sie Verhandlungs-Know-how und gleichzeitiges Training erhalten.

Um optimale Ergebnisse zu erzielen, wird dieses Seminar von zwei Personen geleitet: Ein erfahrener Verhandlungsexperte vermittelt das Fachwissen, ein Business-Schauspieler schlüpft in die Rolle Ihres herausfordernden Verhandlungspartners und gibt Ihnen konstruktives, offenes Feedback. Alle Simulationen können in Deutsch oder Englisch stattfinden.

Ca. 100 Tage nach dem Seminar steht Ihnen einer der Trainer eine Stunde lang für ein Telefon-Coaching zur Verfügung (gegen Aufpreis). In diesem Coaching können Sie Ihren Umsetzungsprozess reflektieren und weitere Lösungsansätze entwickeln.

Inhalte in Stichworten

- Vertiefung der Verhandlungsstile und -strategien (hartes und weiches Verhandeln)
- Ergebnisse durch Verhandlungsanalyse optimieren
- Taktiken und Manipulationen erkennen und optimal reagieren
- Reflektieren des persönlichen Verhandlungsstils – in welche Richtung möchte ich mich entwickeln?
- Welche Fehler und welche guten „Schachzüge“ sind typisch für meine Art zu verhandeln?
- Wie kann ich Verhandlungen effizient vor- und nachbereiten?



Souverän verhandeln – Ihr individueller Fall: Theorie-Input vom Verhandlungsprofi – Praktisches Training mit Business-Schauspieler

Voraussetzungen

Besuch von „Souverän verhandeln“ (Zh-111) oder praktische Verhandlungserfahrung

Methoden

- Fallbeispiele, die von jedem/jeder Teilnehmer/in selbst eingebracht werden können
- realitätsnahe Simulationen auf Basis der Teilnehmer-Fallbeispiele mit Business-Schauspieler
- situationsspezifischer Trainer-Input
- Präsentation von Modellen, Best Practices, Strategien
- Vertrauensvolle Diskussion und Erfahrungsaustausch zwischen den Teilnehmenden aus unterschiedlichen Organisationen – inklusive Verschwiegenheitserklärung aller Teilnehmenden, dass konkrete Fallinhalte nicht nach aussen gegeben werden

Die Trainer



Dr. Rasmus Tenbergen leitet den Bereich Social Business and Negotiations in der European Leadership Academy und ist als Trainer, Berater und Projektentwickler Spezialist für Politikberatung, Verhandlungsführung und Mediation nach dem Harvard-Konzept des „principled negotiating“. Er studierte u. a. Politikwissenschaft und Public Management an der FU Berlin, an der RWTH Aachen und an der Harvard University in Cambridge/USA mit Schwerpunkt Political Advocacy and Leadership, Verhandlungsführung und Mediation. Seit dem Jahr 2000 ist Dr. Tenbergen Lehrbeauftragter an den Universitäten Bonn und Erfurt.





Markus Berg erwarb seinen Titel als Dipl.-Kfm. an der LMU München, bildete sich bei Fast Food, Keith Johnstone and Randy Dixon im Improvisationstheater weiter und verfügt über eine Ausbildung in Systemischer Organisationsentwicklung und Systemischem Coaching. Als Inhaber von VitaminT und Business-Schauspieler ist er Experte für die Praxissimulation von herausfordernden Situationen in Vertrieb, Beratung und Führung. Er arbeitet bei seinen Trainings entweder mit Persönlichkeitsmodellen oder er reagiert in freier Improvisation auf die Anforderungen der Teilnehmerinnen und -teilnehmer.

Nächstes Seminar:

Dauer: 1 Tag
Datum: 28. November 2011
Ort: Zürich
Uhrzeit: 10 – 17.30 Uhr
Kosten: 756 CHF inkl. 8 % MwSt., Materialien, dreigängigem Businesslunch und Pausenverpflegung
Code: Zh-118
Anmeldung bis: 7. November

Anmeldung:

www.ludina.ch
oder per E-Mail an
seminare@ludina.ch



© Ludina – Personal and Organizational Development

Urte von Wrycz-Reckowsky

Mit unseren Expertinnen und Experten aus den Bereichen Kommunikation, Training und Coaching können Sie in unseren Seminaren, Workshops und Einzel-Coachings zum Beispiel

- Ihre Führungskompetenzen ausbauen,
- Ihre Präsentations- und Überzeugungskraft stärken oder
- Ihr Selbstmanagement verbessern.

Unternehmen unterstützen wir mit Bedarfsanalysen und der Konzeption von internen Trainings, Team-Coachings oder der Moderation von Workshops.

Unsere Kommunikationsfachleute stehen Ihnen ausserdem bei den unterschiedlichsten Themen der internen und externen Unternehmenskommunikation zur Seite.