

# Verhandlungstraining im Alltag

Oder „Wie isst man einen Elefanten?“

BUSINESS NEGOTIATION  
SEMINARS

@@ANREDE@@,

zum Verhandlungsprofi werden Sie nicht über Nacht. Die über 130 sprach- und operativen Taktiken, die Sie in meinen Seminaren erlernen können, gilt es in einem nächsten Schritt zu einer unbewussten Kompetenz zu machen. Eine Kompetenz, die Sie in einer Verhandlung jederzeit abrufen können, ohne nachzudenken. Doch wie meistert man eine solch große Aufgabe ohne vor Angst zu erstarren und zu stoppen, bevor man begonnen hat?

Spezialeinheiten wie die deutschen Kampfschwimmer, der englische SAS oder die amerikanischen SEALs haben für ihre gewaltigen Herausforderungen eine Lösung definiert: Die Segmentierung. Indem Sie den ganzen Elefanten in kleine verdauliche Stücke aufteilen, konzentrieren Sie sich auf das nächste unmittelbare Ziel und verhindern so, dass Sie mit Blick auf das große Ganze vor Überforderung erstarren.

Was bedeutet das konkret für den Weg ein Top-Verhandler zu werden? Treffen Sie die bewusste Entscheidung, in Ihrem täglichen Leben zu verhandeln und sich auszuprobieren. Nur wenn Sie sich immer wieder ohne Scheu in neue Verhandlungssituationen bringen, können Sie Ihre Verhandlungskünste langfristig verbessern. In meinem aktuellen Verhandlungs-Blog stelle ich Ihnen eine Reihe ausgewählter alltäglicher Situationen vor, in denen Sie Ihr Verhandlungsgeschick auf ideale Weise testen und weiterentwickeln können.

Ob beim Kauf von Anzügen, Handtaschen, Smartphones und anderen Konsumgütern, beim Warten in Flughäfen oder in der Interaktion mit Familie und Kollegen – jede dieser Situationen bietet ganz eigene Möglichkeiten, Ihre Verhandlungsfähigkeiten zu trainieren. Wenn Sie es schaffen, Ihren inneren „Schweinehund“ und die eigene Angst des Scheiterns zu überwinden und sich aktiv in solche Verhandlungsszenarien begeben, legen Sie die Grundlage um Ihr gelerntes Wissen jederzeit abrufbar zu machen.

In den Verhandlungsseminaren des *C4 Center for Negotiation der Quadriga Hochschule Berlin* bilden wir alle Facetten der modernen Verhandlungsführung auf der Basis des aktuellsten praxisrelevanten Wissens der Angewandten, Ökonomischen und Kognitiven Psychologie aus. Neben inhaltlichem Wissen legen wir viel Wert auf die praktische Umsetzung des Gelernten. In Verhandlungssimulationen, in unserem Negotiation-Lab, trainieren wir z.B. auch anhand fiktiver Situationen Ihre Verhandlungskompetenz und bereiten Sie optimal auf Ihre nächste Verhandlung vor

Die Inhalte rund um das Thema Verhandeln erscheinen für Sie wie immer auf [Verhandlungs.blog](http://Verhandlungs.blog).

Mit besten Grüßen,

Ihr  
Thorsten Hofmann  
Direktor C4 Center for Negotiation

---

## **BUSINESS NEGOTIATION** *mit Thorsten Hofmann*



### Unsere Seminare

#### **ADVANCED BUSINESS NEGOTIATION** Verhandlungsführung für Fortgeschrittene

*14. - 16. Mai 2019, Berlin und weitere Termine*

Sie lernen, eine erfolgreiche Strategie zu definieren und taktisch und zielorientiert zu verhandeln. Der Einsatz verschiedener Verhandlungsstile und die professionelle Verhandlungsvorbereitung stehen dabei genauso im Fokus wie der bewusste Einsatz von bewährten

Werkzeugen der Verhandlungspsychologie. Die Teilnehmer lernen außerdem, die Systematik der Motivanalyse kennen, kritische Themen anzusprechen und in emotionalen Belastungssituationen die Verhandlungsführung zu behalten.

[weitere Details](#)

#### **ADVANCED BUSINESS NEGOTIATION II** Verhandlungsprofilung und Mimikanalyse – Analyse der Gegenseite

*9. - 11. April 2019, Berlin und weitere Termine*

Wer den Verhandlungspartner als Informationsquelle nicht dechiffrieren kann, wird schnell bestraft. In diesem Seminar ist deshalb das Verhandlungsprofilung, die Mimikanalyse und das Einordnen von körpersprachlichen Signalen in das Verhandlungssystem integriert.

Den Schwerpunkt bilden dabei die Mimik und sogenannte Mikroexpressionen. Zugleich geht es stets auch darum, den Verhandlungspartner als Ganzes zu betrachten und die emotionalen Signale der Körpersprache und Stimme zu berücksichtigen.

weitere Details

## ADVANCED BUSINESS NEGOTIATION III

### Fortgeschrittene Verhandlungsrethorik und Verhandlungstaktik

*26. - 27. Juni 2019, Berlin und weitere Termine*

Das Abwehren von schmutzigen Taktiken steht im Fokus der Ausbildung wie auch das Entwickeln eines Verhandlungskonzeptes. Zusätzlich werden Ihre Fähigkeiten trainiert, die sprachliche Flexibilität in der Verhandlung zu erhöhen. Das Steuern der Verhandlung durch Fragen und weiterführende rhetorische sowie

nonverbale Elemente wird trainiert, um in jeder Phase der Verhandlung die Kontrolle zu behalten. Das Erkennen Ihres eigenen Verhandlungsstils wird vor Seminarbeginn ermittelt, mit einem speziellen Testprogramm analysiert und mit Ihnen besprochen.

weitere Details

## Sie haben Fragen?

**Gerne berate ich Sie bei allen Fragen  
rund um unser Angebot!**

Elsa Edling  
Quadriga Hochschule

elsa.edling@quadriga.eu  
**030/ 84 85 91 22**



Quadriga Hochschule Berlin GmbH  
Werderscher Markt 13  
10117 Berlin

[www.quadriga-hochschule.com](http://www.quadriga-hochschule.com)  
[facebook.com/quadrigahochschule](https://facebook.com/quadrigahochschule)  
[twitter.com/quadrigaberlin](https://twitter.com/quadrigaberlin)

Wenn Sie keine weiteren Informationen zum Seminarangebot der Quadriga Hochschule Berlin per E-Mail erhalten möchten, [klicken Sie bitte hier.](#)

Wenn Sie keine weiteren Informationen der Quadriga Hochschule Berlin per E-Mail erhalten möchten, [klicken Sie bitte hier.](#)