

Alles auf null?

Bringen neue Verhandlungsführer ein besseres Ergebnis?

BUSINESS NEGOTIATION
SEMINARS

@@ANREDE@@,

die letzte Woche hat einiges durcheinandergewirbelt: In Großbritannien hat Theresa May ihren Rücktritt als Parteivorsitzende zum 7. Juni verkündet und auch in der Europäischen Union werden wir nach der Parlamentswahl mit neuen Machtkonstellationen konfrontiert.

Eine große Frage stellt sich: Wie geht es weiter mit dem Brexit? Die potentiellen Nachfolger von Theresa May positionieren sich als kompromisslosere und härtere Verhandler, die den Deal für Großbritannien deutlich verbessern wollen, frei nach dem Motto "Neue Besen kehren besser". Der scheidende EU-Präsident Jean Claude Juncker erteilt allerdings Nachverhandlungen schon eine "glasklare" Absage. Der Erfolg von Verhandlungen beruht auf sensiblen psychologischen Dynamiken und emotionalen Feinheiten. Austausch und Veränderungen von Verhandlungsführern sind somit unberechenbare Faktoren.

In **meinem aktuellen [Verhandlungsblog](#)** lesen Sie mehr über Wahrnehmungsverzerrungen und Bias in Verhandlungen. Denn wer sich seiner subjektiven Wahrnehmung bewusst wird und diese reflektiert, kann strategische Fehler verhindern und erfolgreicher verhandeln.

In den Verhandlungsseminaren des [C4 Center for Negotiation der Quadrigo Hochschule Berlin](#) bilden wir alle Facetten der modernen Verhandlungsführung auf der Basis des aktuellsten praxisrelevanten Wissens der Angewandten, Ökonomischen und Kognitiven Psychologie aus. Hierbei legen wir besonderen Wert auf **erfolgskritische Verhandlungen**, den Umgang mit **irrationalen Verhandlungspartnern** und der besonderen Herausforderungen der Teamverhandlungen. Die Inhalte basieren auf dem neusten Stand der Verhandlungswissenschaft.

Die Inhalte rund um das Thema Verhandeln erscheinen für unsere englischsprachigen Leser wie immer auf dem [Negotiation-blog.eu](#).

Mit besten Grüßen,

Ihr
Thorsten Hofmann
Direktor C4 Center for Negotiation

Möchten Sie mehr über Verhandlungstaktiken erfahren und sowohl komplexe professionelle Verhandlungen als auch alltägliche Verhandlungssituationen meistern? Lesen Sie dazu mehr über unsere umfangreichen Verhandlungsseminare und Zertifikatskurse auf den Seiten des [Centers for Negotiation \(CfN\) der Quadrigo Hochschule Berlin](#).

BUSINESS NEGOTIATION mit *Thorsten Hofmann*



Unsere Seminare

BUSINESS NEGOTIATION ESSENTIALS Verhandlungsskills für Young Professionals

17. - 20. September 2019, Berlin und weitere Termine

Dieser viertägige Seminarbaustein richtet sich an Young-Professionals, die in ihrem beruflichen Umfeld häufig Verhandlungen zu führen haben und sich systematisch darauf vorbereiten wollen. In dem komprimierten Seminar erhalten Sie eine fundierte Ausbildung dafür.

Sie lernen die richtige Vorgehensweise in den verschiedenen Phasen einer Verhandlung, die strukturierte Vorbereitung einer Verhandlung und den Einsatz verbaler und nonverbaler Mittel, um die Verhandlung zu steuern.

[weitere Details](#)

ADVANCED BUSINESS NEGOTIATION Verhandlungsführung für Fortgeschrittene

24. - 26. September 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](#)

Sie haben Fragen?

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

Annika Grundler
Seminarmanagerin

annika.grundler@quadriga.eu

030/ 84 85 91 37



Quadriga Hochschule Berlin GmbH
Werderscher Markt 13
10117 Berlin

www.quadriga-hochschule.com
facebook.com/quadrigahochschule
twitter.com/quadrigaberlin

Sie möchten keine weiteren Informationen zum Seminarangebot der Quadriga Hochschule Berlin per E-Mail erhalten? **Dann klicken Sie bitte hier.**

Sie möchten generell keine Newsletter sowie Informationen zu Produkten und Services für Führungskräfte und Entscheider mehr per Email von Quadriga erhalten? **Dann klicken Sie bitte hier.**