

Verhandlungsbuch

Wie man Verhandlungen auch im alltäglichen Leben vorbereitet, plant, kontrolliert und erfolgreich abschließt.

BUSINESS NEGOTIATION
SEMINARS

Sehr geehrte Damen und Herren,

Verhandlungsbücher gibt es viele. Ein Verhandlungsbuch, das es in Kürze zu einem Amazon-Besteller geschafft, hingegen eher selten.

In „Das FBI-Prinzip“ stelle ich das von mir für das wirtschaftliche Umfeld adaptierte Verhandlungskonzept von FBI und anderen Sicherheitsbörden vor: Das F.I.R.E. – Business Negotiation System® ist eine hochwirksame und zugleich leicht einsetzbare Anleitung, wie man Verhandlungen auch im alltäglichen Leben fundiert vorbereitet, strategisch plant, taktisch kontrolliert und erfolgreich abschließt. Egal ob im wirtschaftlichen, privaten oder geschäftlichen Umfeld – mit diesem Buch können Sie Ihren Verhandlungserfolg deutlich steigern. Verhandeln lernt man aber nicht nur durch lesen allein!

Lernen heißt auch handeln.

Deshalb ist das von mir mitentwickelte F.I.R.E. – Business Negotiation System® die Grundlage der Seminare zur professionellen Verhandlungsführung am Center of Negotiation C4 der Quadrigo Hochschule Berlin.



In den Seminaren lernen Sie Schritt für Schritt, Verhandlungen zu kontrollieren und mit dem „Concept of Control“ taktisch zu steuern: den Verhandlungsprozess, die Inhalte, die Zeit, die Beziehungen sowie das Ergebnis.

Auf meiner Website zum Buch finden Sie eine kostenlose Leseprobe des „FBI-Prinzips“.

Lesen Sie mehr zu unseren umfangreichen Verhandlungsseminaren und unseren Zertifikatskursen auf den Seiten meines Instituts C4.

Mit besten Grüßen

Ihr

Thorsten Hofmann

Direktor C4 Center for Negotiation

BUSINESS NEGOTIATION *mit* *Thorsten Hofmann*



Unsere Seminare

BUSINESS NEGOTIATION ESSENTIALS Verhandlungsskills für Young Professionals

4. - 7. September 2018, Berlin und weitere Termine

Dieser 4-Tägige 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.

[weitere Details](#)

EXECUTIVE BUSINESS NEGOTIATION Verhandlungsführung für Profis

12. - 13. November 2018, Berlin und weitere Termine

In dem modular aufgebauten Seminar werden die Teilnehmer gezielt auf erfolgskritische Verhandlungssituationen des Topmanagements und das Ausnutzen von irrationalen Forderungen auf Leitungsebene vorbereitet. Teilnehmer können in diesem Seminar ihre Verhandlungsfähigkeiten um die neusten praxiserprobten und wissenschaftlich fundierten Erkenntnisse erweitern und lernen, ihr Verhandlungsteam noch besser aufzustellen.

[weitere Details](#)

Weitere Termine

ADVANCED BUSINESS NEGOTIATION

25. - 27. September 2018

» mehr erfahren

ADVANCED BUSINESS NEGOTIATION II

26. - 28. Juni 2018

» mehr erfahren

ADVANCED BUSINESS NEGOTIATION III

6. - 7. Juni 2018

» mehr erfahren

Sie haben Fragen?

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

Katharina Bohm
Quadriga Hochschule

katharina.bohm@quadriga.eu
030/ 44 72 94 27



Quadriga Hochschule

Quadriga Hochschule Berlin GmbH
Werderscher Markt 13
10117 Berlin

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

info@quadriga-hochschule.com
Tel.: +49(0)30/44729500
Fax.: +49(0)30/44729300

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 per E-Mail erhalten möchten, [klicken Sie bitte hier.](#)