

BUSINESS NEGOTIATION SEMINARS

2019

WIE WERDEN SIE
ZUM VERHANDLUNGSPROFI?

#Strategie #Rhetorik #Mimik



Quadriga
Hochschule

REFERENT



Thorsten Hofmann leitet das Center for Negotiation (CfN) am Institut C4 der Quadriga Hochschule Berlin. Er studierte Psychologie, Kriminologie und Wirtschaftswissenschaften und war operativer Ermittler des Bundeskriminalamtes (BKA) und des INTERPOL National Central Bureau (NCB). In dieser Zeit arbeitete er an einigen der spektakulärsten Fälle von Erpressungen und Geiselnahmen. Heute berät der international zertifizierte Verhandlungs-Trainer (Certified Global Negotiator) Unternehmen und Organisationen bei komplexen Verhandlungsprozessen im Einkauf oder Verkauf, bei Verhandlungen mit Betriebsräten oder Gewerkschaften, bei M&A-Transaktionen oder mit politischen Akteuren. Thorsten Hofmann ist Autor mehrerer Bücher und Fachartikel aus den Bereichen Verhandlungsführung und Psychologie, unter anderem des internationalen Verhandlungsbestsellers „Das FBI-Prinzip“.

INHALT

Das Verhandlungssystem	4
Zertifikatsprogramm	6
Der Weg zum Zertifikat	7
Optimieren Sie Ihre Verhandlungsperformance	8
Executive Business Negotiation	10
Advanced Business Negotiation I	12
Advanced Business Negotiation II	14
Advanced Business Negotiation III	16
Business Negotiation Essentials	18
Inhouse-Seminare & Beratung	20
Teilnehmerstimmen	22

ERFOLGSKRITISCHE VERHANDLUNGEN



Verhandlungen können Leben retten. Stillstand auflösen. Konflikte beenden. Sie können gegensätzliche Positionen in Lösungen und Gegner in Partner verwandeln. Egal ob beim Verhandeln mit Kunden und Geschäftspartnern, bei internen Verhandlungen in der eigenen Organisation oder bei Verhandlungen mit Einkäufern oder Verkäufern: wir verhandeln täglich. Verhandeln ist eine erfolgskritische Fähigkeit, die auf dem Fundament angewandter und praxistauglicher psychologischer Kenntnisse erlernt werden kann.

In der Wirtschaftswelt treten die aktuellen Erkenntnisse der praxiserprobten Verhandlungswissenschaft allmählich aus ihrem Schattendasein. Langsam setzt sich die Erkennt-

nis durch, dass Verhandeln Handwerk und Kunstform zugleich ist – mit Werkzeugen, die jeder erlernen kann. Doch ohne ein strukturiertes System und ein Konzept der Kontrolle zu kennen, bleiben viele Chancen und Möglichkeiten ungenutzt.

Der Verhandlungserfolg hängt zu einem sehr großen Teil von einem strukturierten Vorgehen ab. Dieses Vorgehen kontrolliert und steuert den Verhandlungsprozess, die Inhalte, die Zeit, die Beziehungen sowie das Ergebnis. Die perfekte Verhandlungsstruktur ist ein Konzept der konsequenten Kontrolle, unterteilt in mehrere Phasen, entwickelt und erprobt beim FBI für erfolgskritische Verhandlungen, bewährt auch beim BKA.

Die Verhandlungssysteme der Geheimdienste und Sicher-

GEWINNEN



heitsbehörden habe ich in ein Konzept überführt, welches auch in privaten und geschäftlichen Verhandlungen zum Erfolg führt. Die Systeme dienen als Basis des F.I.R.E. – BUSINESS NEGOTIATION SYSTEM®. Kern des Systems ist das F.I.R.E.-Concept of Control.



Dieses Phasenmodell ermöglicht es jedem Anwender, sämtliche Faktoren einer Verhandlung zu kontrollieren und zu steuern: den Verhandlungsprozess, die Inhalte, die Zeit, die Beziehungen sowie das Ergebnis. Vorgestellt wurde das System in meinem Verhandlungsbestseller „Das FBI-Prinzip“.

Ich lade Sie ein, dieses System für erfolgskritische Verhandlungen zu erlernen, eine Vielzahl von Taktiken zu erleben, Manipulationen zu erkennen und Ihre psychologischen Verhandlungsfähigkeiten auf ein neues Niveau zu bringen.

Ziel dabei ist es, selbst in schwierigen und emotionalen Verhandlungen die eigenen Zielvorstellungen erfolgreich durchzusetzen.

Thorsten Hofmann
Director Center for Negotiation (CfN)

DAS OFFENE ZERTIFIKATSPROGRAMM

Hatten Sie in einer Verhandlung schon einmal das Gefühl, dass es Ihnen an Werkzeugen und Taktiken fehlte, um die Situation zu meistern? Dann entwickeln Sie Ihr Verhandlungswissen weiter und werden zum professionell ausgebildeten und zertifizierten Verhandlungsführer.

Sie werden in einem mehrstufigen System ausgebildet und zertifiziert nach dem F.I.R.E. ADVANCED BUSINESS NEGOTIATION SYSTEM®.

Lernen Sie in drei aufeinanderfolgenden Modulen schwierige Verhandlungen strategisch und taktisch zu führen. Lernen Sie die Psychologie hinter erfolgskritischen Verhandlungen zu verstehen. Mit der Zertifizierung erwerben Sie die Fähigkeit, komplexe Verhandlungsprozesse strategisch zu steuern, Taktiken gezielt einzusetzen, Manipulationen zu erkennen, bewusst

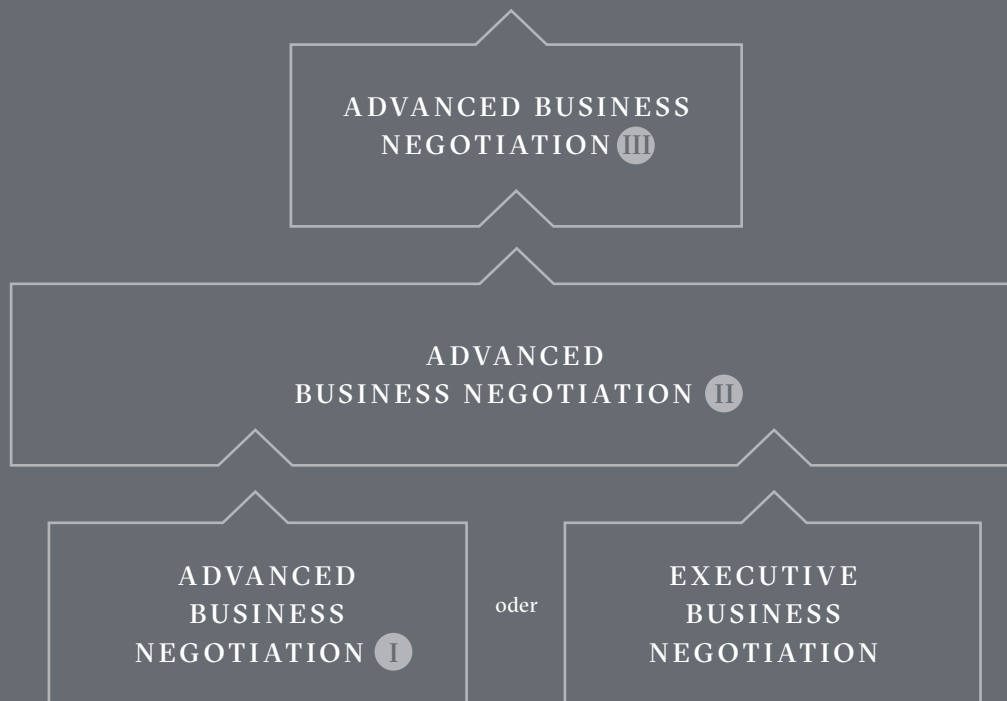
Sackgassen herbeizuführen, psychologisch ergebnisorientiert zu agieren sowie schwierige Verhandlungen und irrationale Persönlichkeiten zu kontrollieren.

In den Seminaren erhalten Sie zusätzlich die Möglichkeit, mit verschiedenen Testverfahren Ihre Stärken und Potentiale zu analysieren und Ihr eigenes Verhandlungsprofil zu optimieren. Die Durchführung der einzelnen Seminarbausteine erfolgt auf interaktive Weise; realitätsnahe Rollenspiele mit Videoanalyse, einer Online-Lernplattform und dem Einsatz modernster Lerntechnologien.

Gemeinsam mit Ihnen stellen wir sicher, dass vermitteltes Wissen direkt in den eigenen Verhandlungsfällen angewendet werden kann. Hierbei haben wir nur ein Ergebnis im Fokus: das Optimieren Ihrer Verhandlungsperformance.

DER WEG ZUM ZERTIFIKAT

CERTIFIED PROFESSIONAL F.I.R.E. BUSINESS NEGOTIATOR®



Die Seminare Advanced I, Executive und Advanced II können individuell und in beliebiger Reihenfolge gebucht werden. Die Anmeldung für Advanced III setzt die vorherige Teilnahme an den Seminaren Advanced II in Kombination mit Executive oder Advanced I voraus.

OPTIMIEREN SIE IHRE VERHANDLUNGSPERFORMANCE

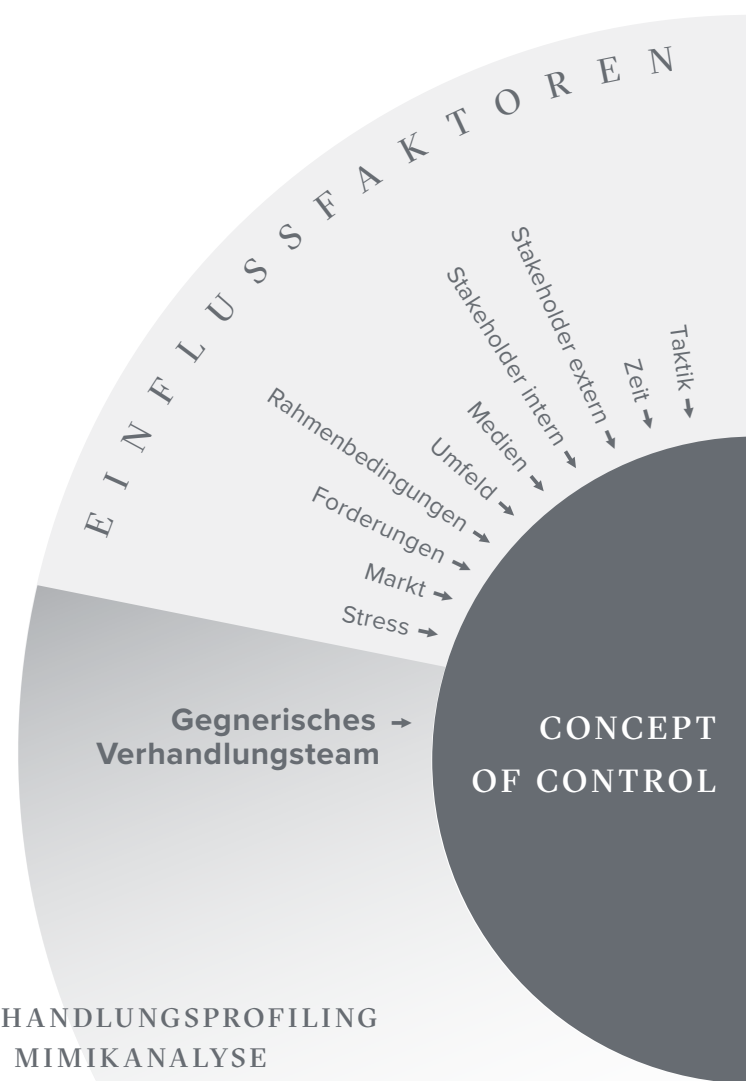
Das F.I.R.E. – BUSINESS NEGOTIATION SYSTEM® ist ein komplettes System, basierend auf den neuesten Erkenntnissen der Psychologie, der Spieltheorie und der Verhandlungswissenschaft, um erfolgskritische Verhandlungen zu gewinnen. In den Seminaren erhalten Sie die Tools, mit denen Sie in irrationalen und schwierigen Verhandlungen die eigenen Interessen durchsetzen.



Das C4-Negotiation Dashboard ermöglicht Ihnen in jeder Phase der Verhandlung die Kontrolle zu behalten und alle Ebenen des Verhandlungsprozesses bewusst zu steuern.

CONCEPT OF CONTROL

Sie lernen wie Sie mit einem klaren Konzept die Phasen der Verhandlung lesen, kontrollieren und für sich nutzen. Zusätzlich erhalten Sie eine Vielzahl von sprachlichen und operativen Taktiken, um zu jedem Zeitpunkt den Verhandlungsprozess zu steuern.



VERHANDLUNGSPROFILING UND MIMIKANALYSE

(FACIAL ACTION CODING SYSTEM)

Das Profil des Verhandlungspartners zu entschlüsseln, um punktgenau mit ihm umzugehen und sein Bluffs zu durchschauen ist ein erfolgskritischer Bestandteil jeder Verhandlung. Die wissenschaftlich abgesicherte Mimikanalyse und das Einordnen von körpersprachlichen Signalen sind daher wesentliche Bestandteile des Verhandlungssystems.

EXECUTIVE BUSINESS NEGOTIATION

Verhandlungen führen und steuern für Führungskräfte

Als Führungskraft führen Sie häufig komplexe und erfolgskritische Verhandlungen.

Sie steuern Teams in Verhandlungen und geben die Ziele vor, auch wenn Sie nicht an den Verhandlungen teilnehmen?

Dieses speziell für Führungskräfte entwickelte Seminar richtet sich an Geschäftsführer, Vorstände und Verantwortliche für Verhandlungsteams. Sie lernen eine erfolgreiche Strategie zu definieren, taktisch und zielorientiert zu verhandeln sowie verschiedene Stakeholder in der Verhandlung zu managen.

Die Reaktion auf verschiedene Verhandlungsstile und die professionelle Vorbereitung stehen genauso im Fokus wie der bewusste Einsatz von bewährten Werkzeugen der Verhandlungspsychologie sowie das Steuern des Verhandlungsprozesses zum Erreichen der eigenen Ziele.

PROGRAMMINHALTE

- Verhandlungen steuern mit dem Negotiation-Cockpit (NC)©
- F.I.R.E. Concept of Control®
- Teamaufstellung nach FBI-Regeln
- Rahmenbedingungen bei der Entwicklung von Verhandlungsstrategien
- Die Entwicklung von Strategieoptionen mit dem Verhandlungsgitter©
- Teilnahme des Executives in den Verhandlungen aus strategischen Gesichtspunkten
- Reduzieren und Vermeiden von Verhandlungszugeständnissen
- Von der irrationalen Verhandlungssituation zur kooperativen Verhandlung
- Der Einsatz der Sackgasse als Verhandlungsinstrument
- Systematische Negotiation Competitive Intelligence
- Bedeutung des Stakeholdermanagements in komplexen Verhandlungen
- Verhandlungskonzepte des Gegenübers erkennen
- Manipulation in der Verhandlung
- Die eigene Verhandlungsmacht erhöhen
- Entwickeln eines Crisis-Negotiation-Plans

IHR NUTZEN

In diesem Seminar werden Sie gezielt auf erfolgskritische Verhandlungssituationen des Topmanagements und das Ausnutzen von irrationalen Forderungen auf Leitungsebene vorbereitet. Sie können in diesem Seminar Ihre Verhandlungsfähigkeiten um die neusten praxiserprobten und wissenschaftlich fundierten Erkenntnisse erweitern und lernen, Ihr Verhandlungsteam noch besser zu leiten, strukturiert aufzubauen und zu führen.

ZIELGRUPPE

Top-Führungskräfte und Geschäftsführer mit umfangreicher Verhandlungserfahrung, die ihre Verhandlungskennntnisse erweitern und systematisieren möchten und auch in schwierigen sowie festgefahrenen Verhandlungssituationen ihre Mitarbeiter professionell führen und ihre Ziele erfolgreich durchsetzen wollen.

METHODIK

Theoretische Wissensvermittlung, kameragestützte Verhandlungssimulationen und Auswertung, Einsatz von Videobeispielen in Verbindung mit zahlreichen praktischen Übungen.

Dauer 2 Tage **Ort** Berlin **Preis** 2.980 EUR (zzgl. MWST.)

Termine 27.-28.3.2019 / 22.-23.10.2019

ADVANCED BUSINESS NEGOTIATION I

Strategic Negotiation – Über Strategie und Taktik zum Ziel

Lernen Sie eine erfolgreiche Strategie zu definieren und taktisch und zielorientiert zu verhandeln. Die Reaktion auf verschiedene Verhandlungsstile und die professionelle Verhandlungsvorbereitung stehen dabei genauso im Fokus wie der bewusste Einsatz bewährten Werkzeugen der Verhandlungspsychologie. Außerdem lernen Sie die Systematik der Motivanalyse kennen, kritische Themen anzusprechen und in emotionalen Belastungssituationen die Verhandlungsführung zu behalten. Vermittelt werden nicht nur psychologische Kenntnisse, mit denen Sie den eigenen Zustand und den des Verhandlungspartners managen können, sondern Sie erfahren auch, wie Sie Aggressivität sowie scheinbar aussichtslose Situationen steuern und nutzen können.

PROGRAMMINHALTE

- Verhandlungspsychologie kennen und einsetzen
- Negotiation Competitive Intelligence (NCI)
- Systematische Verhandlungsvorbereitung
- Verhandlungsfehler erkennen und eliminieren
- Die Entwicklung von Strategieoptionen mit dem Verhandlungsgitter©
- F.I.R.E. Business Negotiation System®: Einsatz des polizeilichen Verhandlungsmodells im wirtschaftlichen Kontext
- F.I.R.E. Concept of Control®
- Operative und sprachliche Taktiken
- Emotionsmanagement
- Verhandeln unter Stress: Unfairness, unsachliche Angriffe, Emotionen, Gesichtsverlust
- Verhandlungssprache und Verhandlungsrhetorik
- Teamaufstellung nach FBI-Regeln
- Die häufigsten Manipulationsversuche
- Die Sackgasse als Verhandlungsinstrument
- Exkurs: Täuschungen erkennen
- Checklisten
- Videogestützte Simulationen

IHR NUTZEN

Sie lernen die Systematik verschiedener Verhandlungssituationen kennen und erlangen Klarheit über psychologische Muster in Verhandlungen. Sie lernen ein Konzept der Kontrolle für die Verhandlung kennen, welches Ihnen die Steuerung der Verhandlung und Ihres Verhandlungspartners ermöglicht. Sie werden zusätzlich sprachliche und operative Taktiken erlernen, die Sie gezielt auf die schwierigen Verhandlungssituationen und das Ausnutzen von irrationalen Forderungen vorbereitet. Ziel ist, jederzeit und in jeder Phase der Verhandlung die Kontrolle zu behalten.

ZIELGRUPPE

Fach- und Führungskräfte mit Verhandlungserfahrung, die ihre Verhandlungskennntnisse erweitern, optimieren und systematisieren möchten und auch in erfolgskritischen, irrationalen sowie festgefahrenen Verhandlungssituationen ihre Ziele erfolgreich durchsetzen wollen.

METHODIK

Theoretische Wissensvermittlung, Gruppenübungen, Verhandlungssimulationen, Einsatz von Videobeispielen, in Verbindung mit zahlreichen praktischen Übungen.

Dauer 3 Tage **Ort** Berlin **Preis** 2.790 EUR (zzgl. MWST.)

Termine 19.-21.3.2019 / 14.-16.5.2019 / 24.-26.9.2019 / 5.-7.11.2019

ADVANCED BUSINESS NEGOTIATION II

Verhandlungsprofilung und Mimikanalyse – Analyse der Gegenseite

Das Profil des Verhandlungspartners zu entschlüsseln, um punktgenau mit ihm umzugehen und seine Bluffs zu durchschauen ist ein erfolgskritischer Bestandteil jeder Verhandlung.

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. Das praxisorientierte Training wird durch ein Onlinetrainingsportal unterstützt.

PROGRAMMINHALTE

- Psychologisches Profiling des Verhandlungsgegners
- Distant Profiling bei unbekanntem Verhandlungspartner
- Einsatz von Open Source Intelligence und Human Intelligence für das Profiling
- Verhandlungstypen klassifizieren
- Der richtige Umgang mit unterschiedlichen Verhandlungstypen
- Mikroexpressionen als Instrument, um die Verhandlungsführung situativ und zielführend zu bestimmen
- Einsatz von Facial Action Coding System und OODA-Loop
- Mimik dechiffrieren und Verhandlungen steuern
- Körpersprache-Signale erkennen: Embleme, Adaptoren, Illustratoren
- Emotionen in Körpersprache und Stimme erkennen und nutzen
- Management von Emotionen
- Strukturen von Verhandlungsteams lesen
- Human Intelligence (HUMINT)
- Elicitation – Die Psychologie der Motivanalyse
- Strategic Elicitation Framework (SELF)
- Die preisliche “Schmerzgrenze” erkennen
- LEAKAGE HIERARCHY – Lügen in der Verhandlung erkennen

IHR NUTZEN

Sie lernen das Profiling Ihres Verhandlungspartners mittels des dominierenden psychiatrischen Klassifikationssystems, um für jeden Typen einen individuellen Verhandlungsansatz anzuwenden. Sie lernen das unter Psychologen weltweit verbreitete und von professionellen Pokerspielern gefürchtete Dekodierungsverfahren für mimische Expressionen (Facial Action Coding System) und wie Sie es in der Verhandlung zielgenau einsetzen. Weiterhin lernen Sie die Systematik psychologischer Mustererkennung in Verhandlungen kennen und diese zu Ihren Gunsten zu nutzen. Ziel ist, den Verhandlungspartner zu analysieren, Bluffs und Tricks auf Basis non-verbaler Signale zu erkennen und zu nutzen

ZIELGRUPPE

Fach- und Führungskräfte mit Verhandlungserfahrung, die ihre Verhandlungskennnisse erweitern, optimieren und systematisieren möchten und auch in erfolgskritischen, irrationalen sowie festgefahrenen Verhandlungssituationen ihre Ziele erfolgreich durchsetzen wollen.

METHODIK

Theoretische Wissensvermittlung, Verhandlungssimulationen, Einsatz von Videobeispielen in Verbindung mit zahlreichen praktischen Übungen. Sie erhalten einen Zugang zu einer speziellen Onlineplattform mit individuellen Unterlagen und Tests, um die Fähigkeiten beim Erkennen von mimischen und körpersprachlichen Signalen zu trainieren.

Dauer 3 Tage **Ort** Berlin **Preis** 2.790 EUR (zzgl. MWST.)

Termine 9.-11.4.2019 / 8.-10.10.2019 / 2.-4.12.2019

ADVANCED BUSINESS NEGOTIATION III

Fortgeschrittene Verhandlungsrhetorik und Verhandlungstaktik

Sie lernen auf Basis einer definierten Verhandlungsstrategie den Einsatz einer Vielzahl weiterführender erfolgreicher Taktiken, um den Verhandlungsprozess in jeder Situation zu steuern. 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 Element sowie nonverbalen Elementen werden trainiert, um in jeder Phase der Verhandlung die Kontrolle zu behalten. Das Erkennen Ihres eigenen Verhandlungsstils wird vor Seminarbeginn ermittelt und mit einem speziellen Testprogramm analysiert und mit Ihnen besprochen.

Dieses Seminar bildet den Abschluss der Advanced-Reihe. Nach erfolgreicher Durchführung eines Abschlusstests werden Sie im Anschluss zertifiziert zum CERTIFIED PROFESSIONAL F.I.R.E. BUSINESS NEGOTIATOR®. Voraussetzung für dieses Seminar ist die Teilnahme an den Seminaren Advanced I oder Executive sowie Advanced II.

PROGRAMMINHALTE

- Verhandlungen steuern mit dem Negotiation-Cockpit (NC)©
- Rahmenbedingungen von Verhandlungsstrategien beeinflussen
- Die eigene Verhandlungsmacht erhöhen
- Die eigene Wirkung in der Verhandlung
- Teilnahme des Executives in der Verhandlung aus strategischen Gesichtspunkten
- Reduzieren und Vermeiden von Verhandlungszugeständnissen
- Von der irrationalen Verhandlungssituation zur kooperativen Verhandlung
- Bedeutung des Stakeholdermanagements in komplexen Verhandlungen
- Verhandlungslagebild erstellen
- Fortgeschrittene Verhandlungsrhetorik
- Fortgeschrittene Verhandlungstaktik
- Manipulative Verhandlungstaktiken und deren Abwehr
- Entwickeln eines Conflict-Negotiation-Concept

IHR NUTZEN

In diesem Seminar werden Sie gezielt auf erfolgskritische Verhandlungssituationen vorbereitet. Strategiefindung und subjektiver Machtaufbau stehen im Fokus dieses Seminars. Zusätzlich lernen Sie eine Vielzahl fortgeschrittener als auch manipulativer Verhandlungstaktiken kennen und Ihre sprachliche Flexibilität deutlich zu erhöhen.

ZIELGRUPPE

Fach- und Führungskräfte mit Verhandlungserfahrung, die ihre Verhandlungskennntnisse erweitern, optimieren und systematisieren möchten und auch in erfolgskritischen, irrationalen sowie festgefahrenen Verhandlungssituationen ihre Ziele erfolgreich durchsetzen wollen.

METHODIK

Theoretische Wissensvermittlung, kameragestützte Verhandlungssimulationen und Auswertung, Einsatz von Videobeispielen in Verbindung mit zahlreichen praktischen Übungen. Sie erhalten vor dem Seminar die Möglichkeit, einen psychologischen verhandlungsspezifischen Test auszufüllen, um Ihre Stärken und Potentiale in der Verhandlung zu analysieren und Ihren eigenen Verhandlungsstil zu bestimmen. Die Auswertung erfolgt individuell mit dem Referenten.

Dauer 2 Tage **Ort** Berlin **Preis** 2.690 EUR (zzgl. MWST.)

Termin 12.-13.12.2018 / 26.-27.6.2019 / 5.-6.12.2019

BUSINESS NEGOTIATION ESSENTIALS

Verhandlungsskills für Young Professionals

Sie wollen Verhandlungen nicht aus dem Bauch heraus führen, sondern lernen, wie eine Verhandlung vorbereitet, geführt und der Erfolg gesichert werden kann? Sie wollen zudem wissen, wie Sie gegenüber älteren und „erfahreneren“ Verhandlern bestehen können? 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.

PROGRAMMINHALTE

- Grundlagen der Verhandlung
- Verhandlungssituationen erkennen
- Fehler in der Verhandlung vermeiden
- Verhandlungen strukturiert vorbereiten
- Realistische Zielbestimmung
- Forderungen aufbauen und Forderungen einbringen
- Verhandlungssprache und Verhandlungsrhetorik
- Eigene Emotionen und Stress managen
- Das TOTE-Modell in der Verhandlungspraxis
- Mit Fragen Verhandlungen steuern
- Motive erkennen und analysieren
- Agenda als Steuerungsinstrument
- Die richtige Zusammenfassung als Erfolgskriterium
- Unfairen Angriffen begegnen
- Konfliktformulierungen
- Sprachliche und operative Verhandlungstaktiken
- Den eigenen Verhandlungsstil kennenlernen

IHR NUTZEN

Sie lernen das aktive und sichere Steuern in den Verhandlungsphasen sowie die Do's and Don'ts in einer Verhandlung kennen. Das zielgenaue Vorbereiten und die speziellen Herausforderungen der Verhandlungssprache stehen genauso im Fokus wie der Umgang mit Konfliktsituationen am Verhandlungstisch. Mit diesem Seminar wird die Basis für eine erfolgreiche Verhandlungskarriere gelegt.

ZIELGRUPPE

Junge Führungskräfte und Young Professionals, die professionelle und fundierte Verhandlungskennntnisse erhalten und in Verhandlungen systematisch vorgehen wollen, um ihre Ziele zu erreichen.

METHODIK

Theoretische Wissensvermittlung, Verhandlungssimulationen, Einsatz von Videobeispielen in Verbindung mit zahlreichen praktischen Übungen.

Dauer 4 Tage **Ort** Berlin **Preis** 2.890 EUR (zzgl. MWST.)

Termin 17.-20.9.2019

INHOUSE-SEMINARE

Kritische Verhandlungen – Individuelle Herausforderungen

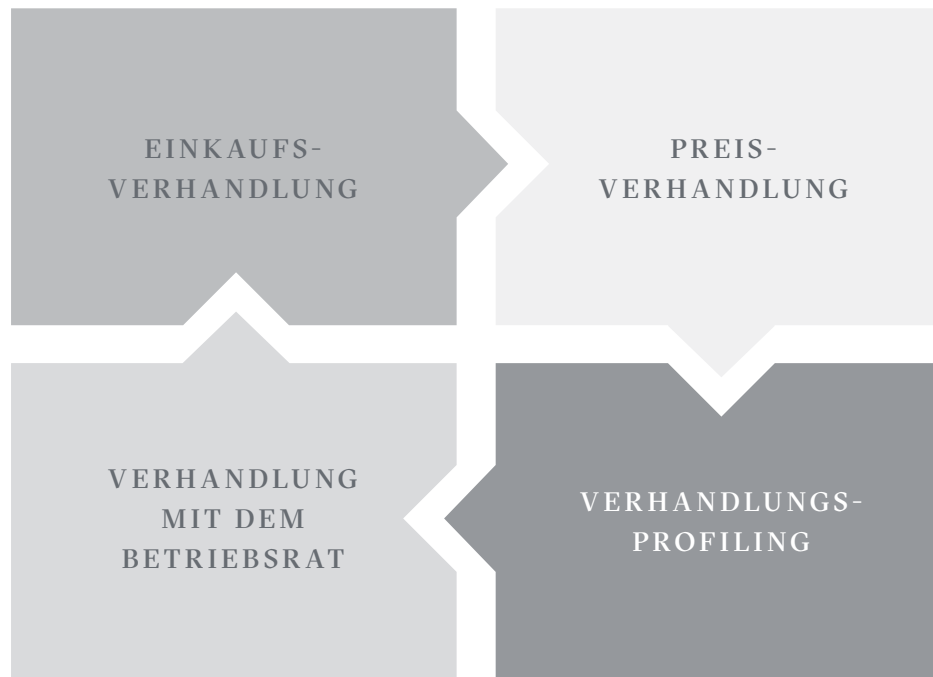
Vom zweitägigen Seminar mit theoretischen Grundlagen und individuell gestalteten praktischen Übungen, über ein Programm mit fünf aufeinander aufbauenden einzelnen Trainingstagen bis zum einjährigen zertifizierten Aufbauprogramm mit 10 Modulen mit Onlineplattform und E-Learning – Wir verbessern Ihre strategische Verhandlungskompetenz, vermitteln Ihnen praxistaugliches psychologisches Wissen, schärfen Ihre sprachlichen Fähigkeiten und bereiten Sie umfassend auf die speziellen Herausforderungen Ihrer Verhandlungen vor.

BERATUNG & ANMELDUNG

Telefon 030 - 4472 9427 **Email** seminare@quadriga.eu www.c4-quadriga.eu/Inhouse

IHRE THEMENSPEZIFISCHEN INHOUSE-SEMINARE

Gemeinsam mit Ihnen gestalten wir die Inhouse-Seminare passgenau und individuell auf Ihren Bedarf abgestimmt. Durch das modulare Prinzip können Sie sowohl Umfang, Schwerpunkt als auch Themenfeld optimal auf Ihren gewünschten Verhandlungserfolg konfigurieren.



BERATUNG & ANMELDUNG

Telefon 030 - 4472 9427 **Email** seminare@quadriga.eu www.c4-quadriga.eu/Inhouse

TEILNEHMERSTIMMEN

Hochprofessionelle
Durchführung des Referenten
gespickt mit interessanten
Praxiserfahrungen eines Profis.

Jutta Eisert
Commerzbank AG

Sehr interessant und spannend
vermittelt. Hat hohe Relevanz für die
tägliche Arbeit.

Miljenko Galic
Ergas Südwest GmbH

Der Referent hat mir in sehr professioneller
Weise neue Einblicke in das Verhandeln
vermittelt und mit Hilfe zahlreicher
Beispiele die Facetten des Verhandeln
beleuchtet. Herr Hofmanns Einsatz bewirkt,
dass ich die neuen ‚Denkanstöße‘ schnell
ausprobieren möchte.

Mario Köhler
Carl Zeiss AG

Referent: Profihafte Auftreten mit Erfahrung
und guter Kommunikation, kein Feuerwerk an Folien!

Seminarunterlagen: optimale Zusammenstellung,
gutes Nachschlagewerk. Methodik: klare theoretische
Strukturen mit praktischen Übungen.

Harald Kromer
Testo AG

Das Seminar gibt einen eindrucksvollen
Einblick über die unterschiedlichen Typenprofile und die
Analyse von Mimik und Gestik in Verhandlungen.
Thorsten Hofmann bringt die Inhalte dabei interessant und
praxisnah mit vielen Beispielen wieder.

Martin Becker
Swisslife



BERATUNG & ANMELDUNG

Telefon: 030 - 4472 9250

Email: seminare@quadriga.eu

www.quadriga-hochschule.com/negotiation



Center for Negotiation

by Quadriga