

# Vertraulichkeit

*Thorsten Hofmann über Vertraulichkeit bei den  
GroKo-Sondierungen im Handelsblatt*

*BUSINESS NEGOTIATION*  
*SEMINARS*

Sehr geehrte Damen und Herren,

kein Twitter, keine Balkonbilder, keine Medien. Eigentlich sollte nichts von den Sondierungsgesprächen zwischen Union und SPD an die Öffentlichkeit gelangen. Doch die vereinbarte Vertraulichkeit hielt nicht lange. Für mich ist das keine Überraschung. Im Gespräch mit dem Handelsblatt erläutere ich, weshalb der schwierigste Gegner bei Verhandlungen auf dem eigenen Stuhl sitzt.

In *meinem Beitrag* auf [verhandlung.blog](http://verhandlung.blog) lesen Sie dazu mehr. Zum ersten Geburtstag werden die Beiträge meines Blogs zusätzlich für internationale Leser auch in englischer Sprache erscheinen.

Lesen Sie mehr zu unseren umfangreichen Verhandlungsseminaren [\*auf den Seiten meines Instituts C4.\*](#)

Mit besten Grüßen

Ihr

Thorsten Hofmann

Direktor C4 Center for Negotiation

---

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



## Unsere Seminare

### ADVANCED BUSINESS NEGOTIATION

20. - 22. März 2018, Berlin und weitere Termine

Sie lernen 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.

- Verhandlungspsychologie kennen und einsetzen
- Systematische Verhandlungsvorbereitung
- Die Entwicklung von Strategieoptionen mit dem Verhandlungsgitter©
- Taktisches Verhandeln mit dem Verhandlungskompass©
- Psychologisches Profiling des Verhandlungsgegners
- Distant Profiling bei unbekanntem Verhandlungspartner
- F.I.R.E.: Einsatz des polizeilichen Verhandlungsmodells im wirtschaftlichen Kontext
- Der richtige Umgang mit irrationalen Gesprächspartnern
- Die 20 häufigsten Manipulationsversuche
- Einsatz der LEAKAGE HIERARCHY –Lügen in der Verhandlung erkennen

[weitere Details](#)

### ADVANCED BUSINESS NEGOTIATION II

26. - 27. Juni 2018, Berlin und weitere Termine

Sie lernen 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.

- 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
- 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

## Weitere Termine

### BUSINESS NEGOTIATION ESSENTIALS

4. - 9. September 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  
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.](#)