

Taktische Empathie

*Digitale Verhandlungen, zum Beispiel per Telefon oder
Email, erhöhen die Chance des Scheiterns*

BUSINESS NEGOTIATION
SEMINARS

Sehr geehrte Damen und Herren,

Hand aufs Herz: schreiben Sie bei unangenehmen Themen auch lieber eine E-Mail anstatt zum Telefonhörer zu greifen? Tatsächlich scheuen viele Menschen gerade bei unangenehmen Themen den direkten Kontakt. Das gilt auch für Verhandlungen, denn viele empfinden eine Verhandlungssituation ebenfalls als unangenehm. Die Folge: Verhandlungen werden zunehmend per E-Mail geführt. Doch erhöht sich dadurch auch der Verhandlungserfolg?

Auf den ersten Blick suggerieren digitale Verhandlungen höhere Erfolgsaussichten, weil sich Emotionen eher ausblenden lassen als bei anderen Kommunikationsformen wie dem persönlichen Vier-Augen-Gespräch oder einem Telefonat. In Wahrheit erhöht sich jedoch die Gefahr des Scheiterns.

Warum das so ist, erfahren Sie in meinem neusten Beitrag auf dem [C4 Verhandlung.Blog](#).

Übrigens: Die Inhalte rund um das Thema Verhandeln erscheinen inzwischen auch für englischsprachige Leser unter [Negotiation-blog.eu](#).

Ob auf Deutsch oder auf Englisch – bei Verhandlungen per E-Mail spielt die taktisch eingesetzte Empathie eine zentrale Rolle. Darunter versteht man eine Reihe von Instrumenten, die in Verhandlungssituation dazu genutzt werden, um eine tragfähige Beziehung zum Gegenüber aufzubauen mit dem Ziel, ihn zu steuern.

In den Verhandlungsseminaren des [C4 Center for Negotiation](#) der Quadrigo Hochschule Berlin lernen Sie die verschiedenen Instrumente der taktischen Empathie nicht nur kennen, sondern auch anzuwenden. Sie werden dazu befähigt, nicht nur Ihre eigenen Emotionen, sondern auch die des Verhandlungsgegners zu steuern und unter Kontrolle zu haben – und damit auch Ihren Verhandlungserfolg.

Mit besten Grüßen

Ihr

Thorsten Hofmann

Direktor C4 Center for Negotiation

BUSINESS NEGOTIATION *mit Thorsten Hofmann*



Unsere Seminare

ADVANCED BUSINESS NEGOTIATION Verhandlungsführung für Fortgeschrittene

29. - 31. Mai 2018, Berlin und weitere Termine

Lernen Sie die Systematik verschiedener Verhandlungssituationen kennen und Klarheit über psychologische Muster in Verhandlungen zu erlangen. In dem modular aufgebauten Seminar werden Sie zusätzlich gezielt auf die schwierigen Verhandlungssituationen und das Ausnutzen von irrationalen Forderungen vorbereitet. Ziel ist, jederzeit die Kontrolle beruflicher und privater Verhandlungssituationen zu behalten.

[weitere Details](#)

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. 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](#)

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.](#)