

Fußballteams vs Verhandlungsteams

Wie eine klare Mannschaftsaufstellung das Ergebnis beeinflusst

BUSINESS NEGOTIATION
SEMINARS

Sehr geehrte Damen und Herren,

die Fußball-WM in Russland ist im vollen Gange und Millionen von Menschen sind wieder im Fußballfieber. Gebannt verfolgen Fußballfans aus aller Welt, wie die Mannschaften um die begehrte WM-Trophäe kämpfen. Welches Team den Titel am Ende gewinnt, entscheidet dabei nur selten die Leistung einzelner Spieler, sondern die Zusammenarbeit der gesamten Mannschaft. Vom Mittelstürmer bis zum Torwart müssen alle zusammenspielen. Nur wer guten Teamgeist beweist, wird letztlich erfolgreich sein. Dass das nicht nur für den Sport, sondern auch für Verhandlungen gilt, zeige ich Ihnen in meinem neusten Beitrag auf dem [C4 Verhandlung.Blog](#).

In einem gut abgestimmten Team sollte jeder wissen, wer was wann zu tun und auch zu lassen hat. Das gilt auf dem Fußballplatz genauso wie am Verhandlungstisch. Nur wenn die Rollen und Aufgaben klar definiert und voneinander abgegrenzt sind, werden Sie ihr Verhandlungsziel erreichen. Dabei gibt es mindestens drei Positionen, die Sie in Ihrem Verhandlungsteam besetzen sollten: Am Verhandlungstisch selbst sitzen die **Verhandlungsführung** und **Verhandlungssteuerung**, während der eigentliche **Entscheider** der Verhandlung fern bleibt. Welche Aufgaben die einzelnen Personen in der Verhandlung übernehmen sollten, erläutere ich Ihnen im Blogbeitrag. Ist Ihr Team am Ende so aufgestellt, agiert es wie ein Top-Fußballteam und kann auf jede auftretende Situation kontrolliert reagieren, seine Ziele weiter verfolgen und sein eigenes Verhandlungsergebnis verbessern.

In den [Verhandlungsseminaren](#) des [C4 Center for Negotiation](#) der Quadriga Hochschule Berlin lernen Sie die verschiedenen Teamrollen in einer Verhandlung nicht nur kennen, sondern auch erfolgsbringend einzusetzen. Sie werden dazu befähigt, in jeder Phase der Verhandlung auch bei schwierigen Verhandlungspartnern mit Ihrem Verhandlungsteam souverän die Kontrolle zu bewahren. Dabei haben wir nur ein Ergebnis im Fokus: Ihren Verhandlungserfolg.

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

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

Mehr zu verschiedenen Verhandlungsphasen und den dazugehörigen Taktiken finden Sie auch in meinem kürzlich erschienenen Verhandlungsbestseller „Das FBI-Prinzip“

BUSINESS NEGOTIATION mit *Thorsten Hofmann*



Unsere Seminare

ADVANCED BUSINESS NEGOTIATION Verhandlungsführung für Fortgeschrittene

25. - 27. September 2018, Berlin und weitere Termine

Die Teilnehmer 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](#)

"Hochprofessionelle Durchführung des Referenten gespickt mit interessanten Praxiserfahrungen eines Profis."

Jutta Eisert, Bereichsleitung Transfer Management

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 II

9. - 11. Oktober 2018

» mehr erfahren

EXECUTIVE BUSINESS NEGOTIATION

12. - 13. November 2018

» mehr erfahren

ADVANCED BUSINESS NEGOTIATION III

12. - 13. Dezember 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 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 zu dem Weiterbildungsangebot der Quadriga Hochschule erhalten möchten, [klicken Sie bitte hier](#).