



Risiko Mandatsklärung

*Ohne Erwartungsmanagement
kein Verhandlungserfolg*

*BUSINESS NEGOTIATION
SEMINARS*

@@ANREDE@@,

ein „Brexit-No-Deal“-Szenario wird immer wahrscheinlicher. Die Schlagzeilen reißen nicht ab: Britische Supermärkte warnen vor Versorgungsengpässen, Unternehmen flüchten vor dem Brexit, tausende Firmen schmieden Notfallpläne und die britische Regierung diskutiert sogar die Verhängung des Kriegsrechts, sollte es nach einem ungeordneten Austritt zu Störungen der öffentlichen Ordnung kommen.

Das Durcheinander der Brexit-Austrittsverhandlungen zeigt eindrucksvoll, warum ein erfolgreicher Verhandlungsabschluss von einem klaren Mandat abhängt. Theresa May hat den Fehler begangen zuerst extern mit der EU ein Ergebnis zu verhandeln und danach gehofft, dafür ein internes Mandat zu bekommen. Eine falsche Reihenfolge mit erheblichen Konsequenzen. Nun steht Sie vor einem Scherbenhaufen, der Europa in eine Krise stürzt und sie selbst fast das eigene Amt gekostet hätte. Selbst die eigene Partei hat sie im Regen stehen lassen und ist ihrem Verhandlungsergebnis nicht gefolgt. Vom restlichen britischen Parlament ganz zu schweigen. Zudem dürfte der Vertrauensschaden bei den Verhandlungsführern der EU ebenfalls elementar sein. Kann man mit solch einer Verhandlungspartnerin noch Ergebnisse vereinbaren, wenn nicht klar ist, welches Gewicht ihr Wort in den eigenen Reihen hat? Wie verlässlich ist eine nächste Vereinbarung und kann man sich überhaupt auf ihre Aussagen verlassen? Nun droht das Dilemma eines ungeordneten Austrittes Großbritanniens aus der EU. In meinem aktuellen Verhandlungsblog schreibe ich darüber, wie es zu dieser Misere kommen konnte und welche Folgen ein unprofessionelles Erwartungs- und Stakeholdermanagement haben kann.

In den Verhandlungsseminaren des *C4 Center for Negotiation der Quadriga Hochschule Berlin* bilden wir alle Facetten der Verhandlungsvorbereitung aus. Hierzu gehört auch die Bedeutung der Mandatsklärung in Verhandlungen, sowie ein klares Erwartungs- und Stakeholdermanagement. Sie lernen weiterhin, basierend auf dem neusten Stand der Verhandlungswissenschaft, erprobte Verhandlungstechniken und -Instrumente erfolgreicher Verhandlungsführung kennen.

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

BUSINESS NEGOTIATION *mit Thorsten Hofmann*



Unsere Seminare

ADVANCED BUSINESS NEGOTIATION Verhandlungsführung für Fortgeschrittene

19. - 21. März 2019, Berlin und weitere Termine

Sie 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](#)

EXECUTIVE BUSINESS NEGOTIATION Verhandlungsführung für Profis

27. - 28. März 2019, Berlin und weitere Termine u.a. in Frankfurt am Main

In diesem modular aufgebauten 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, wie Sie Ihr Verhandlungsteam noch besser aufstellen können.

weitere Details

ADVANCED BUSINESS NEGOTIATION II

Verhandlungsprofiling und Mimikanalyse – Analyse der Gegenseite

9. - 11. April 2019, Berlin und weitere Termine

Wer den Verhandlungspartner als Informationsquelle nicht dechiffrieren kann, wird schnell bestraft. In diesem Seminar ist deshalb das Verhandlungsprofiling, 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.

weitere Details

Sie haben Fragen?

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

Elsa Edling
Quadriga Hochschule

elsa.edling@quadriga.eu
030/ 84 85 91 22



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