



Bots und KI

Die Zukunft der Verhandlungsführung?

BUSINESS NEGOTIATION
SEMINARS

@@ANREDE@@,

das Potential von **Bots und Künstlicher Intelligenz** ist groß. Ob autonome Autos oder digitale Sprachassistenten – unser Leben wird schon heute immer stärker von künstlicher Intelligenz geprägt. Besonders erfolgreich ist die Anwendung im Kundenservice. **Chatbots** können erfolgreich mit Kundinnen und Kunden agieren, ihre Fragen beantworten und etwaige Probleme lösen. Selbst beim Anruf der Kundenhotline kann man heute oft nicht mehr mit Sicherheit sagen, ob man am anderen Ende mit einem Menschen oder einem **Social Bot** zu tun hat. Der erfolgreiche Einsatz von KI in der Interaktion mit Menschen ermöglicht so immer neue Anwendungen, zum Beispiel in der **Verhandlungsführung**.

Die Überlegung, **Bots und KI** in der Verhandlungsführung einzusetzen liegt erstmal auf der Hand. Wenn Maschinen alles optimieren können, warum nicht auch Verhandlungsergebnisse? Tatsächlich werden in einfachen Zusammenhängen Bots schon zu eben solchen Zwecken eingesetzt. Ebay zum Beispiel setzt auf simple Bots, die als „sniping agents“ in allerletzter Sekunde ein Angebot setzen und so die Gebote nach oben treiben. Verhandelnde KI Bots haben allerdings auch ihre natürlichen Grenzen. Welche diese sind beleuchte ich in meinem aktuellen Verhandlung.Blog.

In den Verhandlungsseminaren des *C4 Center for Negotiation der Quadriga Hochschule Berlin* bilden wir alle Facetten der modernen Verhandlungsführung auf der Basis des aktuellsten praxisrelevanten Wissens der Angewandten, Ökonomischen und Kognitiven Psychologie aus. Hierbei legen wir besonderen Wert auf **erfolgskritische Verhandlungen**, den Umgang mit **irrationalen Verhandlungspartnern** und der besonderen Herausforderungen der Teamverhandlungen. Die Inhalte basieren auf dem neusten Stand der Verhandlungswissenschaft.

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

Möchten Sie mehr über Verhandlungstaktiken erfahren und sowohl komplexe professionelle Verhandlungen als auch alltägliche Verhandlungssituationen meistern? Lesen Sie dazu mehr über unsere umfangreichen Verhandlungsseminare und Zertifikatskurse auf den Seiten des Centers for Negotiation (CfN) der Quadriga Hochschule Berlin.

BUSINESS NEGOTIATION mit *Thorsten Hofmann*



Unsere Seminare

ADVANCED BUSINESS NEGOTIATION Verhandlungsführung für Fortgeschrittene

14. - 16. Mai 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](#)

ADVANCED BUSINESS NEGOTIATION III Fortgeschrittene Verhandlungsrethorik und Verhandlungstaktik

26. - 27. Juni 2019, Berlin und weitere Termine

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

nonverbale Elemente wird trainiert, um in jeder Phase der Verhandlung die Kontrolle zu behalten. Das Erkennen Ihres eigenen Verhandlungsstils wird vor Seminarbeginn ermittelt, mit einem speziellen

Verhandlung zu erhöhen. Das Steuern der Verhandlung durch Fragen und weiterführende rhetorische sowie

Testprogramm analysiert und mit Ihnen besprochen.

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

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](#).