

BUSINESS NEGOTIATION SEMINARS

2021

Wie entfalten Sie Ihre Verhandlungspotenziale von morgen?

#Strategie #Verhandlungsführung #DigitaleVerhandlung

Quadriga  Executive Education

Partner der Quadriga Hochschule Berlin

REFERENT



Thorsten Hofmann ist Lehrbeauftragter für wirtschaftliches und politisches Verhandlungsmanagement an der Quadriga Hochschule Berlin. Er leitet das C4 Center for Negotiation.

Hofmann arbeitete viele Jahre als operativer Ermittler des Bundeskriminalamts (BKA) und INTERPOL und war im Bereich Organisierte Kriminalität (OK) tätig, vor allem bei spektakulären Fällen von Erpressungen und Geiselnahmen im In- und Ausland. Er wurde in den unterschiedlichsten Bereichen der Verhandlungsführung ausgebildet, wie Harvard/Power Base/systemisches Verhandeln/Verhandeln im Grenzbereich/Verhandeln mit LAB/F.I.R.E. und S.A.F.E.

Hofmann ist zertifizierter Verhandlungs-Trainer (Certified Global Negotiator), studierte Psychologie, Kriminologie und Wirtschaftswissenschaften, und berät Unternehmen und Organisationen bei komplexen Verhandlungsprozessen. Thorsten Hofmann ist Autor mehrerer Bücher und Fachartikel aus den Bereichen Verhandlungsführung und Psychologie, unter anderem des internationalen Verhandlungsbestsellers „Das FBI-Prinzip“.

INHALT

Vorwort von Thorsten Hofmann	4
Das offene Zertifikatsprogramm	6
Der Weg zum Zertifikat	7
Das F.I.R.E. – BUSINESS NEGOTIATION SYSTEM®	8
Seminar Advanced Business Negotiation I	10
Seminar Advanced Business Negotiation I (Online)	12
Seminar Advanced Business Negotiation II	14
Seminar Advanced Business Negotiation III	16
Seminar Executive Business Negotiation	18
WEBUCATION Deep Dive Verhandlung 4.0 (Online)	20
WEBUCATION Deep Dive Psychologie und Manipulation	22
WEBUCATION Deep Dive Verhandlungsrhetorik	23
WEBUCATION Deep Dive Verhandlungsprofiling	24
WEBUCATION Deep Dive Das Facial Action Coding System (FACS)	25
WEBUCATION-Angebot des C ₄ Center for Negotiation	26
C ₄ Negotiation App - Der virtuelle Classroom to go	27
Über uns - C ₄ Center for Negotiation	28
Über die Quadriga Hochschule Berlin	28
Beratung & Anmeldung	29

ERFOLGSKRITISCHE VERHANDLUNGEN GEWINNEN



Wir verhandeln täglich. In den letzten Monat vornehmlich auf verschiedenen digitalen Plattformen. Wie in vielen Bereichen hat der Ausbruch der Corona-Pandemie auch im Verhandlungsbereich Trends verstärkt und Entwicklungen beschleunigt. Verhandlungen leben eigentlich von der Präsenz der Verhandlungsparteien. Die persönliche Anwesenheit bei ausgedehnten Meetings in mehr oder weniger angenehmen Konferenzräumen ist üblich und das aus gutem Grund: Eine Vielzahl wissenschaftlicher Untersuchungen zeigen, dass Verhandlungsführende, die sich persönlich treffen, bessere Ergebnisse erzielen als diejenigen, die online, per Telefon oder gar per E-Mail verhandeln. Während der COVID-19-Pandemie brachten ein persönliches Treffen und eine analoge Verhandlung zu viele

Risiken der Ansteckung mit sich. Aber das bedeutet nicht, dass Verhandlungen nicht weitergehen konnten, vielfach auch mussten. Dank der Vielzahl von Kommunikationsmedien – von Telefon über Videokonferenzsysteme, wie Skype, Zoom, Whereby, WebEx, Microsoft Teams bis hin zu Textnachrichten – können wir auch dann weiter Verhandlungen führen, wenn wir uns an unterschiedlichen Orten aufhalten. Allerdings benötigt das virtuelle Verhandeln einige zusätzliche erfolgskritische Fähigkeiten. Was in persönlichen Verhandlungen funktioniert, kommt hierbei an seine Grenzen. Um trotzdem erfolgreich zu sein, gibt es eine Vielzahl erprobter praxistauglicher Vorgehensweisen und operativer Taktiken.

Wir entschlossen uns daher, im ersten Halbjahr 2021 unsere Seminare komplett digital in einem professionellen Lernumfeld als WEBUCATION und Teile unseres Seminarangebotes auch im zweiten Halbjahr 2021 im Format WEBUCATION anzubieten. Mit unserem WEBUCATION Angebot geben wir Ihnen ergänzend zu den thematischen Schwerpunktsetzungen unserer Seminare auch das Rüstzeug für eine erfolgreiche Teilnahme an digitalen Verhandlungen an die Hand. Mittels unseres WEBUCATION Angebots garantieren wir: Trainieren im professionellen digitalen Lernraum – mit motivierender Wissensvermittlung, interaktiven Kleingruppen-Übungen und speziell konzipierten virtuellen Verhandlungssimulationen. Damit unterstützen wir Sie in einer Phase des Umbruchs. Wir bieten Ihnen die verlässliche Planung Ihres Seminars sowie mit unserer intuitiven C₄ NEGOTIATION APP auch standortunabhängigen Zugriff auf Ihre Seminarinhalte und Ihre individuelle Wissensverankerungen.

Das C₄ Center for Negotiation der Quadriga University Berlin hat an der Entwicklung eines auf die Anforderungen der Wirtschaft abgestimmten Systems zur Verhandlungsführung maßgeblich mitgewirkt. Basierend auf wissenschaftlichen Untersuchungen von Verhandlungen in Extremsituationen sowie bei Verhandlungen im politischen und wirtschaftlichen Kontext wurde das umfassende F.I.R.E. BUSINESS NEGOTIATION SYSTEM® entwickelt. Dies ist die wirtschaftliche Adaption des speziell entwickelten Verhandlungssystems der Geheimdienste und Sicherheitsbehörden, welches in einer Vielzahl von ökonomischen und politischen Verhandlungen – im Konferenzraum oder am digitalen Verhandlungstisch – nachweislich zum Erfolg geführt hat. Es wird bei Preisverhandlungen, in Einkaufs- als auch Verkaufsverhandlungen

genauso erfolgreich eingesetzt wie bei komplexen Wirtschaftsverhandlungen, vielschichtigen M&A-Prozessen oder Arbeitgeber-/Arbeitnehmerverhandlungen. Es ist ein komplett eigenständiges System, um in irrationalen, schwierigen und emotionalen Verhandlungen die eigenen Interessen durchzusetzen. Der Kern des gesamten Systems ist das F.I.R.E.-CONCEPT OF CONTROL®, das Techniken und Strategien der Verhandlung vermittelt, um das eigene Ergebnis der Verhandlung zu optimieren und die Verhandlung im eigenen Interesse zu steuern. Es gibt Ihnen Sicherheit zu wissen, wo Sie in der Verhandlung stehen und wie Sie in jeder Situation die Kontrolle behalten. Es hilft Ihnen zusätzlich, die Verhandlung zu „lesen“. Der Gegner wird konsequent und kontrolliert durch die Verhandlung geführt. Auf diesem fachlich fundierten Fundament befähigt das C₄ Center for Negotiation Sie und Ihr Team, in jeder Verhandlungssituation in der Offensive zu bleiben. Ich lade Sie ein, dieses System für erfolgskritische Verhandlungen zu erlernen, eine Vielzahl von Taktiken zu erleben, Manipulationen zu erkennen und Ihre psychologischen Verhandlungsfähigkeiten – auch am digitalen Verhandlungstisch – auf ein neues Niveau zu bringen. Denn das Ziel muss immer sein, selbst in schwierigen und emotionalen Verhandlungen die eigenen Zielvorstellungen erfolgreich durchzusetzen.



Thorsten Hofmann
Executive Director des C₄ Center for Negotiation

DAS OFFENE ZERTIFIKATSPROGRAMM

Hatten Sie in einer Verhandlung schon einmal das Gefühl, dass es Ihnen an Werkzeugen und Taktiken fehlte, um die Situation zu meistern? Dann entwickeln Sie Ihr Verhandlungswissen weiter und werden zum/zur professionell ausgebildeten und zertifizierten Verhandlungsführer*in.

Sie werden in einem mehrstufigen System ausgebildet und zertifiziert nach dem F.I.R.E. BUSINESS NEGOTIATION SYSTEM®.

Lernen Sie in drei aufeinanderfolgenden Modulen, schwierige Verhandlungen strategisch und taktisch zu führen. Lernen Sie die Psychologie hinter erfolgskritischen Verhandlungen zu verstehen.

Mit der Zertifizierung erwerben Sie die Fähigkeit, komplexe Verhandlungsprozesse strategisch zu steuern, Taktiken gezielt einzusetzen, Manipulationen zu erkennen, bewusst

Sackgassen herbeizuführen, psychologisch ergebnisorientiert zu agieren sowie schwierige Verhandlungen und irrationale Persönlichkeiten zu kontrollieren.

In den Seminaren erhalten Sie zusätzlich die Möglichkeit, mit verschiedenen Testverfahren Ihre Stärken und Potentiale zu analysieren und Ihr eigenes Verhandlungsprofil zu optimieren. Die Durchführung der einzelnen Seminarbausteine erfolgt auf interaktive Weise; realitätsnahe Rollenspiele mit Videoanalyse, einer Online-Lernplattform und dem Einsatz modernster Lerntechnologien.

Gemeinsam mit Ihnen stellen wir sicher, dass vermitteltes Wissen direkt in den eigenen Verhandlungsfällen angewendet werden kann. Hierbei haben wir nur ein Ergebnis im Fokus: das Optimieren Ihrer Verhandlungsperformance.

DER WEG ZUM ZERTIFIKAT

ADVANCED BUSINESS
NEGOTIATION IV

AB 2022

CERTIFIED PROFESSIONAL F.I.R.E. BUSINESS NEGOTIATOR®

ADVANCED BUSINESS
NEGOTIATION III

ADVANCED
BUSINESS NEGOTIATION II

ADVANCED
BUSINESS
NEGOTIATION I

oder

EXECUTIVE
BUSINESS
NEGOTIATION

Die Seminare ABN I, EBN und ABN II können individuell gebucht werden. Die Anmeldung für ABN III setzt die vorherige Teilnahme an den Seminaren ABN II in Kombination mit ABN I oder EBN voraus. Die Teilnahme an ABN IV setzt die vorherige Belegung der ersten 3 Module voraus.

OPTIMIEREN SIE IHRE VERHANDLUNGSPERFORMANCE

Das F.I.R.E. – BUSINESS NEGOTIATION SYSTEM® ist ein komplettes System, basierend auf den neuesten Erkenntnissen der Psychologie, der Spieltheorie und der Verhandlungswissenschaft, um erfolgskritische Verhandlungen zu gewinnen.

In den Seminaren erhalten Sie die Tools, mit denen Sie in irrationalen und schwierigen Verhandlungen die eigenen Interessen durchsetzen.

C4 - Negotiation Dashboard®

Externe Betrachtung

Macht

Psychologie

Prozess

Interne Betrachtung

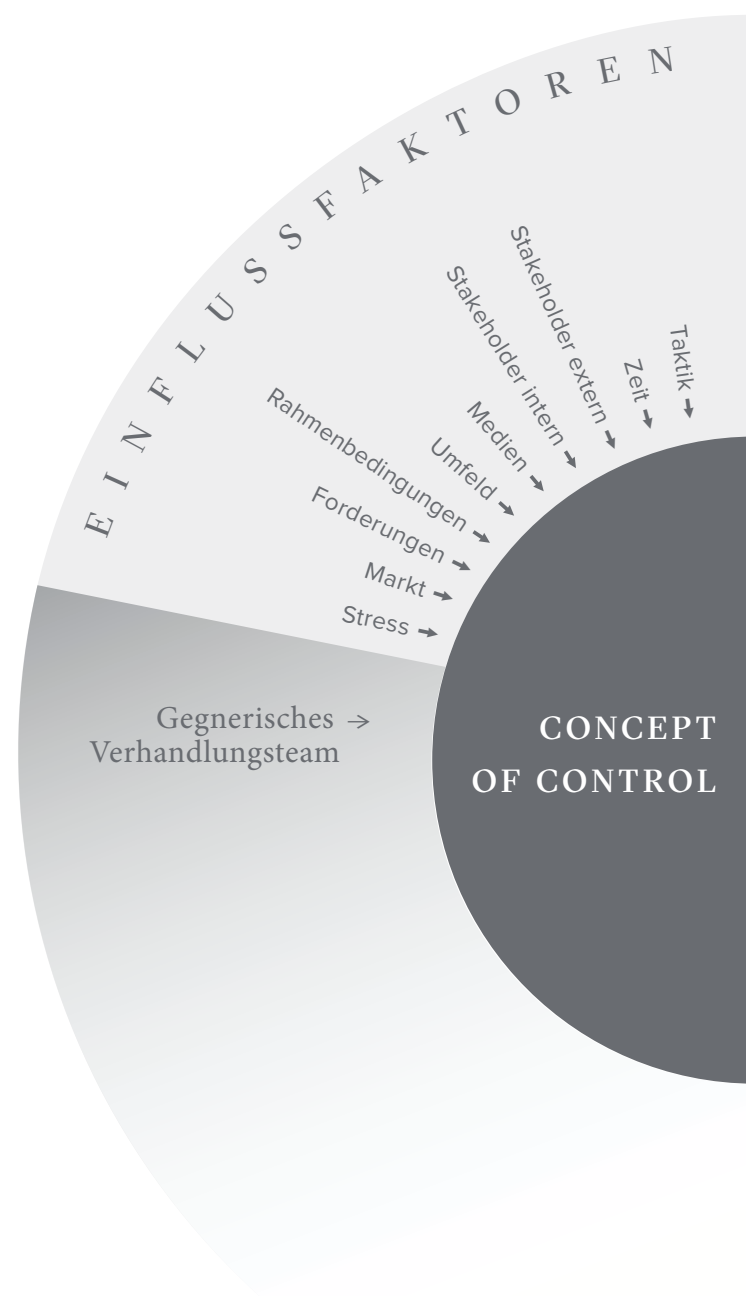
Das C4-Negotiation Dashboard ermöglicht Ihnen, in jeder Phase der Verhandlung die Kontrolle zu behalten und alle Ebenen des Verhandlungsprozesses bewusst zu steuern.

DAS PHASENMODELL F.I.R.E.-CONCEPT OF CONTROL®

Kern des Systems ist das F.I.R.E.-Concept of Control®: Das Modell beschreibt die sieben Phasen der Verhandlung sowie die vier Subphasen des Aushandlungsprozesses und definiert für jede Phase die Aufgaben. Damit liefert das Phasenmodell einen klaren Verhandlungsablauf und ist mit Hilfe einer Vielzahl von operativen und sprachlichen Taktiken flexibel auf jede Verhandlungssituation anwendbar.

In unseren Verhandlungsseminaren lernen Sie das F.I.R.E Business Negotiation System® und das Concept of Control nicht nur kennen, sondern auch wie Sie mit zahlreichen psychologischen und sprachlichen Instrumenten in jeder Phase der Verhandlung die Kontrolle behalten.

Unser Konzept: Sie dazu befähigen, jederzeit in der aktiven Verhandlungsposition zu bleiben und Ihre Verhandlungsziele zu erreichen



SEMINAR
**ADVANCED
BUSINESS NEGOTIATION I**
Strategic Negotiation – Über Strategie und Taktik zum Ziel

Lernen Sie eine erfolgreiche Strategie zu definieren und taktisch und zielorientiert zu verhandeln. Die Reaktion auf verschiedene Verhandlungsstile und die professionelle Verhandlungsvorbereitung stehen dabei genauso im Fokus wie der bewusste Einsatz von bewährten Werkzeugen der Verhandlungspsychologie. Außerdem lernen Sie die Systematik der Motivanalyse kennen, kritische Themen anzusprechen und in emotionalen Belastungssituationen die Verhandlungsführung zu behalten. Vermittelt werden nicht nur psychologische Kenntnisse, mit denen Sie den eigenen Zustand und den des Verhandlungspartners managen können, sondern Sie erfahren auch, wie Sie Aggressivität sowie scheinbar aussichtslose Situationen steuern und nutzen können.

PROGRAMMINHALTE

- Verhandlungspsychologie kennen und einsetzen
- Negotiation Competitive Intelligence (NCI)
- Systematische Verhandlungsvorbereitung
- Verhandlungsfehler erkennen und eliminieren
- Die Entwicklung von Strategieoptionen mit dem Verhandlungsgitter©
- F.I.R.E. Business Negotiation System®: Einsatz des polizeilichen Verhandlungsmodells im wirtschaftlichen Kontext
- F.I.R.E. Concept of Control®
- Operative und sprachliche Taktiken
- Emotionsmanagement
- Verhandeln unter Stress: Unfairness, unsachliche Angriffe, Emotionen, Gesichtsverlust
- Verhandlungssprache und Verhandlungsrhetorik
- Teamaufstellung nach FBI-Regeln
- Die häufigsten Manipulationsversuche
- Die Sackgasse als Verhandlungsinstrument
- Exkurs: Täuschungen erkennen
- Checklisten
- Videogestützte Simulationen

IHR NUTZEN

Sie lernen die Systematik verschiedener Verhandlungssituationen kennen und erlangen Klarheit über psychologische Muster in Verhandlungen. Sie lernen ein Konzept der Kontrolle für die Verhandlung kennen, welches Ihnen die Steuerung der Verhandlung und Ihres Verhandlungspartners ermöglicht. Sie werden zusätzlich sprachliche und operative Taktiken erlernen, die Sie gezielt auf die schwierigen Verhandlungssituationen und das Ausnutzen von irrationalen Forderungen vorbereitet. Ziel ist, jederzeit und in jeder Phase der Verhandlung die Kontrolle zu behalten.

ZIELGRUPPE

Top-Führungskräfte und Geschäftsführer:innen mit umfangreicher Verhandlungserfahrung, die ihre Verhandlungskennntnisse erweitern und systematisieren möchten und auch in schwierigen sowie festgefahrenen Verhandlungssituationen ihre Mitarbeiter:innen professionell führen und ihre Ziele erfolgreich durchsetzen wollen.

METHODIK

Theoretische Wissensvermittlung, kameragestützte Verhandlungssimulationen und Auswertung, Einsatz von Videobeispielen in Verbindung mit zahlreichen praktischen Übungen.

12.-14.10.2021 | Berlin | **2.790€** zzgl. MwSt. (Frühbucherpreis) | 2.990€ zzgl. MwSt. (Standardpreis)

07.-09.12.2021 | Berlin | **2.790€** zzgl. MwSt. (Frühbucherpreis) | 2.990€ zzgl. MwSt. (Standardpreis)

ONLINE-SEMINAR

DIGITAL ADVANCED BUSINESS NEGOTIATION I

Strategic Negotiation – Über Strategie und Taktik zum Ziel

Lernen Sie in dieser Online-Reihe, eine erfolgreiche Strategie zu definieren und taktisch und zielorientiert zu verhandeln. Die Reaktion auf verschiedene Verhandlungsstile und die professionelle Verhandlungsvorbereitung stehen dabei genauso im Fokus wie der bewusste Einsatz von bewährten Werkzeugen der Verhandlungspsychologie.

Außerdem lernen Sie die Systematik der Motivanalyse kennen, kritische Themen anzusprechen und in emotionalen Belastungssituationen die Verhandlungsführung zu behalten. Vermittelt werden nicht nur psychologische Kenntnisse, mit denen Sie den eigenen Zustand und den des:der Verhandlungspartner:in managen können, sondern Sie erfahren auch, wie Sie Aggressivität sowie scheinbar aussichtslose Situationen steuern und nutzen können.

PROGRAMMINHALTE

- Verhandlungspsychologie kennen und auch im digitalen Umfeld einsetzen
- Negotiation Competitive Intelligence (NCI)
- Systematische Verhandlungsvorbereitung im digitalen Umfeld
- Verhandlungsfehler erkennen und eliminieren
- Die Entwicklung von Strategieoptionen mit dem Verhandlungsgitter©
- F.I.R.E. Business Negotiation System®: Einsatz des polizeilichen Verhandlungsmodells im wirtschaftlichen Kontext
- F.I.R.E. Concept of Control®
- Operative und sprachliche Taktiken
- Emotionsmanagement (am Bildschirm)
- Verhandeln unter Stress: Unfairness, unsachliche Angriffe, Emotionen, Gesichtsverlust
- Verhandlungssprache und Verhandlungsrhetorik
- Teamaufstellung nach FBI-Regeln
- Die häufigsten Manipulationsversuche
- Die Sackgasse als Verhandlungsinstrument
- Exkurs: Täuschungen erkennen
- Checklisten
- Videogestützte Simulationen

IHR NUTZEN

Sie lernen die Systematik verschiedener Verhandlungssituationen kennen und erlangen Klarheit über psychologische Muster in Verhandlungen. Sie lernen ein Konzept der Kontrolle für die Verhandlung kennen, welches Ihnen die Steuerung der Verhandlung und Ihres Verhandlungspartners ermöglicht. Sie werden zusätzlich sprachliche und operative Taktiken erlernen, die Sie gezielt auf die schwierigen Verhandlungssituationen und das Ausnutzen von irrationalen Forderungen vorbereitet. Ziel ist, jederzeit und in jeder Phase der Verhandlung die Kontrolle zu behalten.

Dieses Seminar wird in 5 Learning-Sessions à 4 Stunden aufgeteilt und bietet Ihnen somit die Möglichkeit, sich an Tagesrandzeiten fortzubilden.

ZIELGRUPPE

Fach- und Führungskräfte mit Verhandlungserfahrung, die ihre Verhandlungskennntnisse erweitern, optimieren und systematisieren möchten und auch in erfolgskritischen, irrationalen sowie festgefahrenen Verhandlungssituationen ihre Ziele erfolgreich durchsetzen wollen.

METHODIK

Theoretische Wissensvermittlung, Storytelling, Whiteboard, Videoanalyse, Gruppenarbeit in Breakout Sessions, Online Verhandlungssimulation mit Auswertung und Feedback

Ab 2022. Sobald die Kurse terminiert sind, finden Sie weitere Informationen auf unserer Website.

SEMINAR
**ADVANCED
BUSINESS NEGOTIATION II**

Verhandlungsprofilung und Mimikanalyse – Analyse
der Gegenseite

Das Profil des Verhandlungspartners zu entschlüsseln, um punktgenau mit ihm umzugehen und seine Bluffs zu durchschauen ist ein erfolgskritischer Bestandteil jeder Verhandlung. Wer den Verhandlungspartner:in als Informationsquelle nicht dechiffrieren kann, wird schnell bestraft. In diesem Seminar sind deshalb das Verhandlungsprofilung, 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 Verhandlungsgegenüber als Ganzes zu betrachten und die emotionalen Signale der Körpersprache und Stimme zu berücksichtigen. Das praxisorientierte Training wird durch ein Onlinetrainingsportal unterstützt.

PROGRAMMINHALTE

- 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
- Mikroexpressionen als Instrument, um die Verhandlungsführung situativ und zielführend zu bestimmen
- Einsatz von FACS (Facial Action Coding System) und OODA-Loop
- 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
- Human Intelligence (HUMINT)
- Elicitation – Die Psychologie der Motivanalyse
- Strategic Elicitation Framework (SELF)
- Die preisliche “Schmerzgrenze” erkennen
- LEAKAGE HIERARCHY – Lügen in der Verhandlung erkennen

IHR NUTZEN

Sie lernen das Profiling Ihres Verhandlungspartners mittels des dominierenden psychiatrischen Klassifikationssystems kennen, um für jeden Typen einen individuellen Verhandlungsansatz anzuwenden. Sie lernen das unter Psychologen weltweit verbreitete und von professionellen Pokerspielern gefürchtete Dekodierungsverfahren für mimische Expressionen (Facial Action Coding System) einzusetzen. Weiterhin lernen Sie die Systematik psychologischer Mustererkennung in Verhandlungen kennen und diese zu Ihren Gunsten zu nutzen. Ziel ist, den Verhandlungspartner:in zu analysieren, Bluffs und Tricks auf Basis nonverbaler Signale zu erkennen und zu nutzen.

ZIELGRUPPE

Fach- und Führungskräfte mit Verhandlungserfahrung, die ihre Verhandlungskennntnisse erweitern, optimieren und systematisieren und auch in erfolgskritischen, irrationalen sowie festgefahrenen Verhandlungssituationen ihre Ziele erfolgreich durchsetzen möchten.

METHODIK

Theoretische Wissensvermittlung, Verhandlungssimulationen, Einsatz von Videobeispielen. Sie erhalten Zugang zur Onlineplattform mit individuellen Unterlagen und Tests, um die Fähigkeiten beim Erkennen von mimischen und körpersprachlichen Signalen zu trainieren.

21.-23.09.2021 | Berlin | **2.790€** zzgl. MwSt. (Frühbucherpreis) | 2.990€ zzgl. MwSt. (Standardpreis)

09-11.11.2021 | Berlin | **2.790€** zzgl. MwSt. (Frühbucherpreis) | 2.990€ zzgl. MwSt. (Standardpreis)

SEMINAR
**ADVANCED
BUSINESS NEGOTIATION III**

Fortgeschrittene Verhandlungsrhetorik und
Verhandlungstaktik

Sie lernen auf Basis einer definierten Verhandlungsstrategie den Einsatz einer Vielzahl weiterführender erfolgreicher Taktiken, um den Verhandlungsprozess in jeder Situation zu steuern. 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 Verhandlung zu erhöhen. Das Steuern der Verhandlung durch Fragen und weiterführende rhetorische Elemente sowie nonverbale Elemente werden trainiert, um in jeder Phase der Verhandlung die Kontrolle zu behalten. Das Erkennen Ihres eigenen Verhandlungsstils wird vor Seminarbeginn ermittelt und mittels eines speziellen Testprogramms analysiert.

Dieses Seminar bildet den Abschluss der Advanced-Reihe. Nach erfolgreicher Durchführung eines Abschlusstests werden Sie im Anschluss zertifiziert zum CERTIFIED PROFESSIONAL F.I.R.E. BUSINESS NEGOTIATOR®. Voraussetzung für dieses Seminar ist die Teilnahme an den Seminaren ABN II in Kombination mit ABN I oder EBN.

PROGRAMMINHALTE

- Verhandlungen steuern mit dem Negotiation-Cockpit (NC)©
- Rahmenbedingungen von Verhandlungsstrategien beeinflussen
- Die eigene Verhandlungsmacht erhöhen
- Die eigene Wirkung in der Verhandlung
- Teilnahme des Executives in der Verhandlung aus strategischen Gesichtspunkten
- Reduzieren und Vermeiden von Verhandlungszugeständnissen
- Von der irrationalen Verhandlungssituation zur kooperativen Verhandlung
- Bedeutung des Stakeholdermanagements in komplexen Verhandlungen
- Verhandlungslagebild erstellen
- Fortgeschrittene Verhandlungsrhetorik und Verhandlungstaktik
- Manipulative Verhandlungstaktiken und deren Abwehr
- Entwickeln eines Conflict-Negotiation-Concept
- Die eigene Wirkung in der Verhandlung erkennen
- Analyse des eigenen Verhandlungsstils
- Videogestützte Simulation

IHR NUTZEN

In diesem Seminar werden Sie gezielt auf erfolgskritische Verhandlungssituationen vorbereitet. Strategiefindung und subjektiver Machtaufbau stehen im Fokus dieses Seminars. Zusätzlich lernen Sie eine Vielzahl fortgeschrittener als auch manipulativer Verhandlungstaktiken kennen und Ihre sprachliche Flexibilität deutlich zu erhöhen.

ZIELGRUPPE

Fach- und Führungskräfte mit Verhandlungserfahrung, die ihre Verhandlungskennntnisse erweitern, optimieren und systematisieren möchten und auch in erfolgskritischen, irrationalen sowie festgefahrenen Verhandlungssituationen ihre Ziele erfolgreich durchsetzen wollen.

METHODIK

Theoretische Wissensvermittlung, kameragestützte Verhandlungssimulationen und Auswertung, Einsatz von Videobeispielen in Verbindung mit zahlreichen praktischen Übungen. Sie erhalten vor dem Seminar die Möglichkeit, einen psychologischen verhandlungsspezifischen Test auszufüllen, um Ihre Stärken und Potentiale in der Verhandlung zu analysieren und Ihren eigenen Verhandlungsstil zu bestimmen. Die Auswertung erfolgt individuell mit dem Referenten.

02.-03.12.2021 | Berlin | 1.990€ zzgl. MwSt. (Frühbucherpreis) | 2.190€ zzgl. MwSt. (Standardpreis)

SEMINAR
**EXECUTIVE
BUSINESS NEGOTIATION**

Verhandlungen führen und steuern für Führungskräfte

Als Führungskraft haben Sie es häufig mit komplexen und erfolgskritischen Verhandlungen zu tun? Sie sind selbst erfahren und haben an vielen Verhandlungen teilgenommen, steuern Teams in Verhandlungen, geben die Ziele vor, auch wenn Sie nicht an den Verhandlungen teilnehmen? Dieses speziell für Führungskräfte entwickelte Seminar richtet sich an Geschäftsführer:innen, Vorstände und Verantwortliche für Verhandlungsteams. Sie lernen eine erfolgreiche Strategie zu definieren, taktisch und zielorientiert zu verhandeln sowie verschiedene Stakeholder in der Verhandlung zu managen. Die Reaktion auf verschiedene Verhandlungsstile und die professionelle Vorbereitung stehen genauso im Fokus wie der bewusste Einsatz von bewährten Werkzeugen der Verhandlungspsychologie sowie das Steuern des Verhandlungsprozesses zum Erreichen der eigenen Ziele.

PROGRAMMINHALTE

- Reduzieren und Vermeiden von Verhandlungszugeständnissen
- Von der irrationalen Verhandlungssituation zur kooperativen Verhandlung
- Die Sackgasse als Verhandlungselement einsetzen
- Systematische Negotiation Competitive Intelligence (NCI)
- Bedeutung des Stakeholdermanagements in komplexen Verhandlungen
- Verhandlungskonzepte des Gegenübers erkennen
- Die eigene Verhandlungsmacht erhöhen
- Verhandlungsteams unter strategischen Gesichtspunkten aufstellen
- Manipulationen erkennen
- Verhandlungen steuern mit dem Negotiation-Cockpit (NC)©
- Das F.I.R.E. Business Negotiation System®
- Taktisches Verhandeln mit dem F.I.R.E. Concept of Control®
- Verhandlungsphasen kontrollieren
- Verhandlungspsychologie kennen und einsetzen
- Teamaufstellung nach FBI-Regeln
- Rahmenbedingungen bei der Entwicklung von Verhandlungsstrategien
- Entwickeln eines Crisis-Negotiation-Plans (Verhandlungs-Notfall-Plan)

IHR NUTZEN

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.

ZIELGRUPPE

Dieses Seminar richtet sich an Sie als Top-Führungskraft oder Geschäftsführer:in mit umfangreicher Verhandlungserfahrung mit dem Ziel, Ihre Verhandlungskennntnisse zu erweitern, zu systematisieren und somit auch in schwierigen sowie festgefahrenen Verhandlungssituationen Ihre Mitarbeiter:innen professionell zu führen und Ihre Ziele erfolgreich durchzusetzen.

METHODIK

Theoretische Wissensvermittlung, Fallanalyse, Taktikanalyse, Interaktion, Einsatz von Videobeispielen zahlreiche praktische Übungen

28.-29.10.2021 | Berlin | **2.790€** zzgl. MwSt. (Frühbucherpreis) | 2.990€ zzgl. MwSt. (Standardpreis)

ONLINE-SEMINAR

VERHANDLUNG 4.0

Erfolgreich virtuell verhandeln

In den meisten Unternehmen hat die COVID-19-Pandemie persönliche Treffen und Reisen eingeschränkt. Via Skype, WebEx oder Microsoft Teams sind Verhandlungen und Dealmaking aber weiterhin möglich. Doch in der digitalen Verhandlung nimmt die Psychologie einen anderen Stellenwert ein. Die neue Art der Kommunikation schafft neue Bedingungen und Dynamiken, die Risiko, aber auch Chance für diejenigen sein können, die sich mit digitalen Verhandlungen auskennen. Bewegen sich Verhandler:innen online, ist neben dem Verhandlungs-Know-how auch die technische Affinität enorm wichtig, um typische Fehler in virtuellen Verhandlungen zu vermeiden. Dieses Online-Seminar hilft Ihnen dabei, Ihr Skill-Set zu erweitern und ein Persönlichkeitsprofil des Gegenübers auch auf Distanz zu erstellen, damit Sie auf dem digitalen Parkett auch erfolgskritische Verhandlungen gewinnbringend gestalten.

PROGRAMMINHALTE

- Psychologische Aspekte virtuellen Verhandeln kennen und anwenden
- Chancen und Risiken der Online-Medien in den verschiedenen Verhandlungsphasen nutzen
- Sich im virtuellen Umfeld gezielt durchsetzen
- Taktische Hilfsmittel wirkungsvoll einsetzen
- Typische Fehler in virtuellen Verhandlungen vermeiden
- Strukturiert und zielorientiert eine virtuelle Verhandlung durchführen
- Dos & Don'ts bei virtuellen Verhandlungen
- Verhandlungstaktiken für die virtuelle Verhandlung adaptieren
- Rahmenbedingungen kennen

IHR NUTZEN

Über die letzten Jahre und besonders mit Beginn der globalen Covid-19-Pandemie hat sich das Geschäftsleben digitalisiert. Wir beobachten immer häufiger, dass Konferenzen, Meetings und selbst Verhandlungen mittlerweile digital durchgeführt werden. Gerade in Verhandlungen kommt es jedoch darauf an, die Rahmenbedingungen digitaler Verhandlungstische und die Dos und Don'ts zu kennen.

ZIELGRUPPE

Dieses Seminar richtet sich an Sie als Fach- und Führungskraft mit Verhandlungserfahrung, wenn Sie Ihre Verhandlungskennnisse im Bereich Online-Verhandlung erweitern, optimieren und systematisieren möchten und Interesse daran haben, in erfolgskritischen, irrationalen sowie festgefahrenen Verhandlungssituationen Ihre Ziele erfolgreich durchzusetzen.

METHODIK

1. Interaktive Wissensvermittlung
2. Videoeinsatz
3. Real-Case-Analyse


Ab 2022. Sobald die Kurse terminiert sind, finden Sie weitere Informationen auf unserer Website.



SEMINAR
PSYCHOLOGIE UND MANIPULATION

Über 75 % des Verhandlungserfolges haben mit Psychologie zu tun. Psychologische Konzepte sind die Grundlage von Manipulation, Täuschung, Wahrnehmungsverzerrungen und dem Auslösen von Emotionen. Sie zu kennen ist ein klarer Verhandlungsvorteil. Psychologische Taktiken, wie z. B. „Russian Twist“, „Experten isolieren“, „die Abhängigkeitstestung“, „Negative Projektionsfläche“, „Dritte-Mann-Manipulation“ oder „das kognitive Anker“, sind Werkzeuge aus dem Baukasten der Psychologie, die genutzt werden, um Wahrnehmungsverzerrungen zu installieren, Teams auseinanderzubrechen, Emotionen auszulösen oder Schuldgefühle zu implementieren. Wer sie nicht kennt, ist diesen Werkzeugen am Verhandlungstisch schutzlos ausgeliefert. Doch wer sie erkennt, kann gegensteuern und sein eigenes Verhandlungsergebnis verbessern.


01.12.2021 | digital | **1.290€** zzgl. MwSt. (Smart Digital Rate)



SEMINAR
VERHANDLUNGSRHETORIK
Mit Sprache steuern

Sprache steuert. Sprache suggeriert. Sprache wirkt. Immer. Aber wirkt sie auch erfolgreich? Am Verhandlungstisch ist die richtige Formulierung der erfolgskritische Faktor für das Setzen von Ankern, den Austausch von Forderungen, zum Aufbau von Beziehungen, zum Erarbeiten von Lösungen, zum Überzeugen. In diesem Seminar erfahren Sie, wie auf die Urteilsheuristik des Gegenübers Einfluss genommen, die eigenen Forderungen einprägsam übermittelt werden und auf unfaire verbale Angriffe angemessen reagiert werden kann. Mit der passgenauen Wortwahl bringen Sie mehr Emotionen oder Ruhe in kritische Verhandlungssituationen und verbessern Ihren Verhandlungserfolg.

25.-26.10.2021 | digital | **1.690€** zzgl. MwSt. (Frühbucherpreis) | 1.990€ zzgl. MwSt. (Standardpreis)



SEMINAR
VERHANDLUNGSPROFILING
Das Gegenüber entschlüsseln

Die Fähigkeit, Menschen zu entschlüsseln, ist grundsätzlich erfolgskritisch. Persönlichkeitsprofilung oder „Distant Profiling“ – ursprünglich aus dem US-amerikanischen Kriminalumfeld bekannt – ist extrem hilfreich dabei, sich auf schwierige Verhandlungsgegner:innen perfekt vorzubereiten. Auf Grundlage eines Distant Profiling können Verhaltensvorhersagen für unterschiedliche Szenarien kalkuliert und Beeinflussungsstrategien in Verhandlungen und Gesprächen erstellt werden. Menschen „lesen“ zu können hilft, den/die Gesprächspartner:in besser zu verstehen und zielgerichteter zu kommunizieren.

30.09.2021 | digital | **1.190€** zzgl. MwSt. (Smart Digital Rate)



SEMINAR

DAS FACIAL ACTION CODING SYSTEM (FACS)

Die Gedanken des Gegenübers erkennen,
Bluffs aufdecken und Stressoren verstehen

Studien zeigen, dass Emotionserkennungsfähigkeit eindeutig mit einem höheren Verhandlungserfolg korreliert. Die Mimik eignet sich dabei wie kein anderer Bereich für die direkte Analyse des Verhandlungsgegenübers, denn sie kann das volle Spektrum unserer Emotionen abbilden – sie ist die Bühne unserer Gefühle. Mit Techniken der Mimikerkennung, die z. B. in der BKA- und CIA-Vernehmungsausbildung gelehrt werden und auf den wissenschaftlichen Erkenntnissen des „Facial Action Coding Systems“ (FACS) basieren, lernen Sie, Ihr Gegenüber zu lesen. Das FACS ist ein weltweit verbreitetes Kodierungsverfahren zur Beschreibung von Gesichtsausdrücken und Mikroexpressionen.

29.-30.11.2021 | digital | **1.690€** zzgl. MwSt. (Smart Digital Rate)

WEBUCATION ANGEBOT DES C4 CENTER FOR NEGOTIATION

Das C4 Center for Negotiation bietet seine Zertifikatsausbildung im zweiten Halbjahr 2021 in Präsenzseminaren an. Sollte aufgrund der pandemischen Lage eine Durchführung vor Ort nicht möglich sein, werden die Seminare der Zertifikatsreihe im Format WEBUCATION durchgeführt. Die vertiefenden Deep Dives werden auch im zweiten Halbjahr 2021 im Format WEBUCATION angeboten. Damit garantieren wir Ihnen eine planmäßige Durchführung in einem professionellen Lernraum, mit Kleingruppen und Verhandlungssimulationen. Mit dem WEBUCATION Angebot geben wir Ihnen ergänzend zu den thematischen Schwerpunktssetzungen unserer Seminare auch das Rüstzeug für eine erfolgreiche Teilnahme an digitalen Verhandlungen an die Hand. Mittels WEBUCATION Angebot des C4 Center for Negotiation können wir garantieren: Trainieren im professionellen digitalen Lernraum – mit motivierender Wissensvermittlung, interaktiven Kleingruppen-Übungen und virtuellen Verhandlungssimulationen.



PROFESSIONELLER LERNRAUM

Individuell nutzbare digitale Lernräume erlauben im WEBUCATION Format eine ganzheitliche Wissensvermittlung. Verhandlungsseminare finden in einem professionellen digitalen Lernraum mit gruppenumfassendem Austausch statt.



VERHANDLUNGSSIMULATION

WEBUCATION bedeutet auch: Interaktive Kleingruppenübungen und Gruppensimulationen, die das erlernte Verhandlungswissen festigen. Verhandlungssimulationen gehören auch im digitalen Lernraum zu unseren Seminaren.



WISSENS-VERANKERUNG

Nach Teilnahme im WEBUCATION Format bieten Digital Learning Snacks und das Negotiation Perception Training Anreize, um das neue Verhandlungswissen zu verfestigen und zu vertiefen. Mittels C4 Negotiation App bleiben Sie auch zwischendurch top informiert.

APP

C4 NEGOTIATION APP – DER VIRTUELLE CLASSROOM TO GO

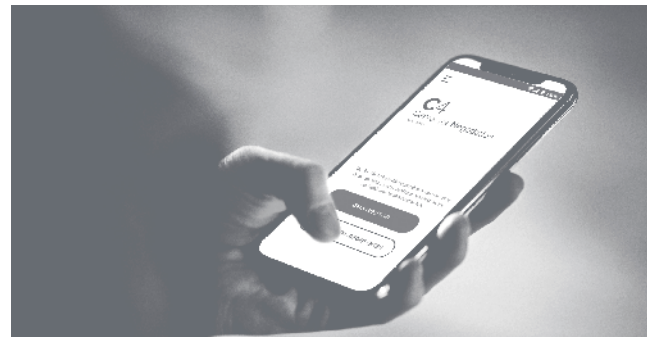
Mit der C4 Negotiation App haben Sie eine professionelle App zur Unterstützung Ihres Verhandlungserfolges immer bei sich. Mit interaktiven Funktionen, die auf der aktuellsten Verhandlungswissenschaft und bewährten Best Practices.

Mit dieser intuitiven Negotiation-App bieten wir Ihnen die Möglichkeit:

- **ortsunabhängig** auf Seminarunterlagen digital zuzugreifen,
- Seminarinhalte als **To Go-Version** abzurufen: Komprimiert und in Checklistenform jederzeit abrufbereit,
- **Digital Learning Snacks** zu nutzen, um das neue Verhandlungswissen zu verfestigen und zu vertiefen,
- **Updates** mit praktischen Lehren aus der aktuellsten Verhandlungsforschung sowie Analysen von aktuellen Fällen zu erhalten,
- **Podcasts** mit Tipps und Erfahrungen von erfahrenen Dealmakern und professionellen Verhandler*innen zu hören,
- auf die **Digital Negotiation Library** zuzugreifen – mit aktuellste Verhandlungswissen und den neusten praxisnahen Erkenntnissen aus der Verhandlungswissenschaft,
- Zugang zu einem exklusiven Certified Negotiation Club zu erhalten – mit speziellen **Veranstaltungen, Diskussionsforen, Hintergrundgesprächen** und News rund um das Thema erfolgskritischer Verhandlungen.

Außerdem erhalten Sie in Zukunft exklusiven Zugriff auf:

- **C4 Taktikbibliothek** - Planen Sie die effektivste Verhandlung mithilfe der Bibliothek mit über 100 erfolgreichen Taktiken und Techniken. Mit Anleitungen, was wann zu verwenden ist, wie anzuwenden ist und Gegenmaßnahmen, die bei Verwendung bei Ihnen bereitgestellt werden müssen. Sehen Sie sich Taktiken in Aktion mit unseren HD-Videobeispielen an.
- **Culture Hub** – Eine **interaktive Weltkarte**, um die Kulturmerkmale Ihres Verhandlungsgegenübers zu finden und Ihre Verhandlungsplanung zu gestalten.



ÜBER UNS – DAS C4 CENTER FOR NEGOTIATION

Das Center for Negotiation (CfN) ist ein Institut der Quadriga Hochschule Berlin und hat es sich zur Aufgabe gemacht, die Leistungsfähigkeit von Menschen und Organisationen in Verhandlungen, auf der Basis von aktuell angewandter Wissenschaft, zu optimieren. Hierzu bietet das Center for Negotiation

- strategische Verhandlungsberatung und Verhandlungsbegleitung,
- wissenschaftliches Verhandlungsprofiling (Typenanalyse),
- professionelle und zertifizierte Verhandlungsausbildung auf Basis des F.I.R.E. Business Negotiation System®,
- kameragestützte Verhandlungssimulationen,
- den Aufbau organisationsspezifischer Verhandlungsstrukturen sowie
- Studien aus der praxistauglichen Verhandlungsforschung.

Das Center for Negotiation vereint praxisgerechte Aus- und Weiterbildung sowie anwendungsnahe Forschung im Bereich erfolgskritischer Verhandlungen. Europaweit einzigartig ist die modular aufgebaute, zehnteilige Ausbildung zum „Certified Professional Negotiator (CPN-C4)“. Im internationalen Kontext arbeiten wir im „Global Negotiation Competence Network“ zusammen mit Verhandlungsexperten, Hochschulen und Universitäten in China, Russland, Lateinamerika und USA.

QUADRIGA HOCHSCHULE BERLIN

Die Quadriga Hochschule Berlin lehrt Leadership in den Bereichen Public Relations und Kommunikation, Politik und Public Affairs, Personal- und Organisationsentwicklung, Coaching, Marketing, Vertrieb und digitale Transformation. Als private Hochschule mit staatlicher Akkreditierung leisten wir interdisziplinäre Wissensvermittlung und einen hohen Praxisbezug in Forschung und Lehre. Zudem profitieren die Studierenden von unserem starken Netzwerk zur Karriereförderung in den jeweiligen Berufsfeldern. Neben drei berufsbegleitenden Master- und MBA-Studienprogrammen mit insgesamt sieben Vertiefungen werden zahlreiche Weiterbildungsformate auf Executive Education Level angeboten. Dazu gehören Seminare, Konferenzen, Zertifikatskurse aus den MBA-Programmen oder die Ausbildung zum Business Coach.

Die Quadriga Hochschule Berlin ist Teil des international ausgerichteten Unternehmens Quadriga, dem Knowledge-Hub für exzellente Bildung, Information, Vernetzung und Business-IT-Lösungen.

„EIN HERVORRAGENDES
SEMINAR MIT HOHEM
PRAXISBEZUG. DER
REFERENT VERMOCHTE
ES, INHALTE KOMPENTENT,
KUNDENORIENTIERT UND
ABWECHSLUNGSREICH
ZU VERMITTELN.“

JOHANNES ECKSTEIN,
AUDI AG

„HOCHPROFESSIONELLE
DURCHFÜHRUNG DES
REFERENTEN GESPICKT
MIT INTERESSANTEN
PRAXISERFAHRUNGEN
EINES PROFIS.“

JUTTA EISERT,
Commerzbank AG Frankfurt am Main

„SEHR SPANNEND,
AUSSERGEWÖHNLICH
UND HÖCHST INFORMATIV.
EIN SEMINAR, DAS EINEN
BERUFLICH WIRKLICH
WEITERBRINGT.“

ZELJKO JOVANOVIC,
LEITZ ACCO Brands GmbH & Co. KG



BERATUNG & ANMELDUNG

Telefon: 030 44729-509

Email: seminare@quadriga.eu

www.c4-quadriga.eu



Center for Negotiation

by Quadriga