

C4 Center for Negotiation

Experts for success-critical negotiation



C4
Center for Negotiation
by Quadriga



Inhalt

03		Vorwort des Direktors
04		Über uns – Das C4 Center for Negotiation
05		Das F.I.R.E. Business Negotiation System
06		Das Phasenmodell F.I.R.E.-Concept of Control®
08		Verhandlungsberatung
11		Ihr Weg zur Zertifizierung als Certified Professional Business Negotiator
12		Verhandlungsausbildung
13		Advanced Programme
14		Executive Business Negotiation
15		Advanced Business Negotiation I
16		Advanced Business Negotiation II
17		Advanced Business Negotiation III
18		Advanced Business Negotiation IV – EXPERTS ONLY!
20		Professional Business Negotiation [PBN] (Modular)
26		Kontakt

Vorwort des Direktors



Leben ist Verhandeln. Verhandlungen können Leben retten, Stillstand auflösen, Konflikte beenden, gegensätzliche Positionen in Lösungen und Gegner in Partner*innen verwandeln. Verhandeln ist eine erfolgskritische Fähigkeit und kann erlernt werden.

Verhandlungen sind elementarer Bestandteil unseres Alltags. Fünf bis zehn Mal verhandelt der durchschnittliche Europäer pro Tag: mit Kund*innen und Geschäftspartner*innen, in der eigenen Organisation, mit Einkäufer*innen oder Verkäufer*innen.

Was Menschen seit jeher intuitiv versuchen, ist in den vergangenen 30 Jahren eine angewandte Wissenschaft geworden. Psychologen und Ökonomen, Biologen und Mathematiker analysieren die Mechanismen des Verhandels. Die wertvolle Erkenntnis setzt sich durch, dass Verhandeln Handwerk und Kunstform zugleich ist – mit Werkzeugen, die jeder erlernen kann.

Ein strukturiertes System und ein Konzept der Kontrolle steuern den Verhandlungsprozess, die Inhalte, die Zeit, die Beziehungen sowie das Ergebnis. Die perfekte Verhandlungsstruktur ist ein Konzept der konsequenten Kontrolle, unterteilt in mehrere Phasen. Es muss praxisgerecht sein, für konfrontative Verhandlungen genauso funktionieren wie für kooperative und gleichzeitig einfach. Es muss Taktiken enthalten, um auf jede Situation angemessen zu reagieren und um immer in der Offensive zu bleiben. Es muss das eigene optimale Verhandlungsergebnis sichern.

Ein solches System wurde in Organisationen wie FBI oder BKA für Krisenverhandlungen entwickelt und im Laufe mehrerer Jahre in ein Konzept überführt, welches auch in privaten und geschäftlichen Verhandlungen funktioniert: Das F.I.R.E. – Business Negotiation System® für erfolgskritische Verhandlungen.

Ich habe das System im deutschsprachigen Raum in dem Buch „Das FBI-Prinzip“ vorgestellt. In vielen Preis-, Einkaufs- und Verkaufsverhandlungen, politischen Verhandlungen und Betriebsrats- und Gewerkschaftsverhandlungen wird es bereits erfolgsbringend eingesetzt.

Ich lade Sie ein, dieses System für erfolgskritische Verhandlungen zu erlernen, eine Vielzahl von Taktiken zu erleben, Manipulationen zu erkennen und Ihre Verhandlungsfähigkeiten auf ein neues Niveau zu bringen. Behalten Sie die Kontrolle über Ihre Verhandlungen und setzen Sie – selbst in schwierigen oder emotionalen Verhandlungen – Ihre eigenen Zielvorstellungen durch.

A stylized, handwritten signature in black ink, consisting of several fluid, overlapping strokes.

Thorsten Hofmann
Direktor des C4 Center for Negotiation

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

Das Center for Negotiation vereint praxismgerechte 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.



Das F.I.R.E. Business Negotiation System®

Das Konzept für erfolgskritische Verhandlungen

Eine erfolgreiche Verhandlung beginnt nicht erst am Verhandlungstisch. Verhandlungen müssen fundiert vorbereitet, strategisch geplant und taktisch umgesetzt werden. Oft entscheiden kleine Faktoren über gravierende Folgen.

Die Verhandlungsstruktur definiert einen Rahmen, der Sicherheit und Stabilität gibt. Eine klare Struktur zeigt, wo wir stehen und wie wir den Verhandlungsprozess, die Inhalte, die Zeit, die Beziehung und letztendlich auch das Ergebnis kontrolliert steuern können.

Die perfekte Verhandlungsstruktur ist ein Konzept der konsequenten Kontrolle, unterteilt in mehrere Phasen, entwickelt und erprobt von CIA und FBI für erfolgskritische Verhandlungen, bewährt auch beim BKA.

Für unsere Verhandlungsseminare wurde das Prinzip der Geheimdienste und Sicherheitsbehörden in ein Konzept überführt, welches auch in privaten und geschäftlichen Verhandlungen zum Erfolg führt. Das F.I.R.E. – Business Negotiation System® ist die Adaption des Verhandlungssystems der Geheimdienste und Sicherheitsbehörden für den wirtschaftlichen Einsatz. Es ist ein komplett eigenständiges System, um in irrationalen, schwierigen und emotionalen Verhandlungen die eigenen Interessen durchzusetzen. Entwickelt wurde das F.I.R.E. – Business Negotiation System® u. a. von Thorsten Hofmann, ehemaliger BKA-Ermittler, Krisenverhandler und Direktor des Center for Negotiation.

F.I.R.E. steht als Akronym für:

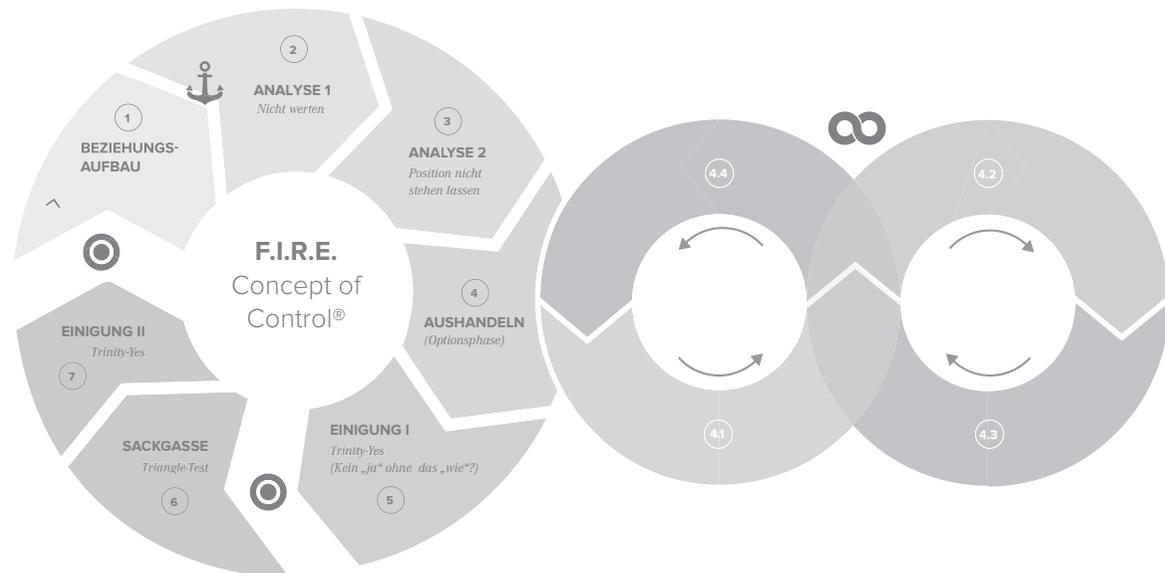
F	Facial
I	Instrumental
R	Relational
E	Emotional-Issues

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.





BERATUNG

Verhandlungsberatung

Das Center for Negotiation steht neben den zertifizierten Verhandlungstrainings und -Seminaren für professionelle Verhandlungsberatung in schwierigen und wichtigen Verhandlungen.

Wir begleiten Unternehmen, Politik und Organisationen beratend in erfolgskritischen Situationen, insbesondere wenn Verhandlungen ein hohes Maß an Komplexität aufweisen oder bereits den Krisenstatus erreicht haben. Wir bereiten sowohl Einzelpersonen als auch Teams auf spezifische Verhandlungssituationen und kommunikative Herausforderungen im jeweiligen Umfeld vor. Als Verhandlungsexpert*innen führen wir Sie dabei sicher durch jede Phase der Verhandlung, von der Vorbereitung bis zur Nachbereitung der erfolgreichen Verhandlung. Gemeinsam erarbeiten wir individuell Strategien und Konzepte für Ihren Verhandlungserfolg.

Wir unterstützen Sie zum Beispiel bei:

- Verhandlungen mit dem Betriebsrat, mit Mitarbeiter*innen, Kund*innen oder Investor*innen,
- Schwierigen Merger & Acquisitions,
- Verhandlungen in Einkauf und Handel,
- Komplexen Preisverhandlungen,
- Kooperationsvereinbarungen und Rahmenverträgen,
- Strategischen Teamaufstellungen für künftige Verhandlungen,
- Verhandlungen mit fremden Kulturkreisen,
- Verhandlungen auf dem digitalen Parkett.

Die richtigen Instrumente und Analysetools zur Vorbereitung von Verhandlungen

Komplexe Verhandlungen erfordern eine individuelle Herangehensweise: Nur wenn zum richtigen Zeitpunkt die richtigen Werkzeuge zum Einsatz kommen, werden Sie und Ihr Team am Ende als Gewinner*in den Verhandlungstisch verlassen. Unsere Leistungen im Rahmen der Verhandlungsberatung umfassen deshalb ein breites Portfolio an Instrumenten und Maßnahmen, die wir auf Ihre Bedürfnisse und die spezifischen Rahmenbedingungen anpassen.

Dazu zählen:

- Inhaltliche und strategische Vorbereitung in allen Verhandlungsphasen,
- Optimierung der Rahmenbedingungen,
- Analyse der Verhandlungsmacht,
- Negotiation Intelligence,
- Präferenz- und Persönlichkeitsanalyse der beteiligten Personen,
- Erfolgreiche Teamaufstellung,
- Verhandlungsprofilung (Distant Profiling und Direct Profiling),
- Verhandlungsmarketing,
- Unterstützung bei der Verhandlungsführung bis zum Abschluss,
- Verhandlungsmoderation,
- Ghost-Negotiation.

Bei der Zusammensetzung von Verhandlungsteams bieten wir Ihnen vorab spezielle psychologische Einordnungsverfahren an, die es den Teilnehmer*innen ermöglichen, einen klaren Blick auf ihr eigenes Verhandlungsprofil und ihren eigenen Verhandlungsstil zu erhalten. Dies ermöglicht es, ein perfekt aufeinander abgestimmtes Team zusammenzustellen, um die Leistungsfähigkeit in zukünftigen Verhandlungen zu optimieren.

Mittels unseres Verhandlungs-Dashboards bereiten wir Sie auf bevorstehende Verhandlungen professionell vor, behalten alle internen und externen Faktoren im Auge und begleiten Sie in diesem Prozess. Die detaillierte Analyse aller relevanten Dimensionen hilft Ihnen im Verhandlungsprozess, alle potentiellen Ereignisse im Blick zu behalten und diese auf das Verhandlungsziel auszurichten.

Auf der Grundlage psychologischen Wissens und einer fachlich fundierten Analyse einer Zielperson stellen unsere Psycholog*innen und Kriminolog*innen ein psychologisches Profil Ihres Verhandlungsgegenübers auf. Ziel des Distant Profiling ist es, Handlungen, Einstellungen, psychologische Charakteristika und Beeinflussbarkeiten in der Verhandlung vorherzusagen.

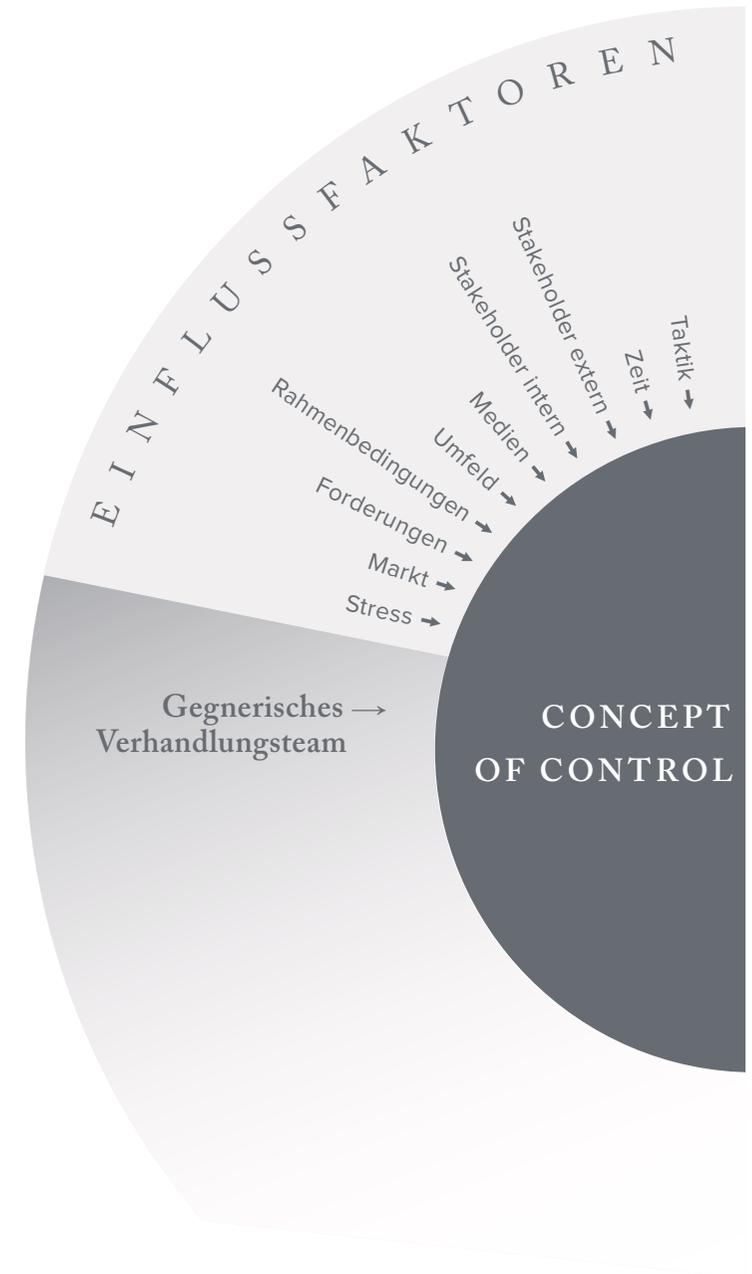
Nach der Erstellung des psychologischen Profils kann dann in einem zweiten Schritt eine spezifische Aktionsstrategie entwickelt werden, um in Verhandlungen eine strukturierte und auf die individuellen Personen abgestimmte Vorgehensweise erfolgreich einzusetzen.

C4-Negotiation Dashboard©

- Externe Betrachtung
- Macht
- Psychologie
- Prozess
- Interne Betrachtung

Mit unserem Negotiation-Lab bereiten wir die konkret bevorstehende Verhandlungssituation vor und führen eine gesteuerte Verhandlungssimulation durch. Eine Verhandlungssimulation generiert Erfahrungswerte, die keine Theorie Ihnen bieten kann. Denn Simulationen vermitteln nicht nur Kenntnisse über den Ablauf einer Verhandlung, sondern üben auch die Anwendung dieser Kenntnisse und das aktive Erlernen von verschiedenen Verhandlungsmethoden und -Taktiken. Die kameragestützten Simulationen geben Ihnen einen Blick auf die eigene Wirkung am Verhandlungstisch und erlauben eine sequentielle Analyse der Verhandlungsperformance. Je nach Bedarf können wir den Schwerpunkt der Simulation auf verschiedene Elemente, Taktiken oder Phasen der Verhandlung legen. So bereiten wir Sie optimal auf Ihre nächste Verhandlung vor.

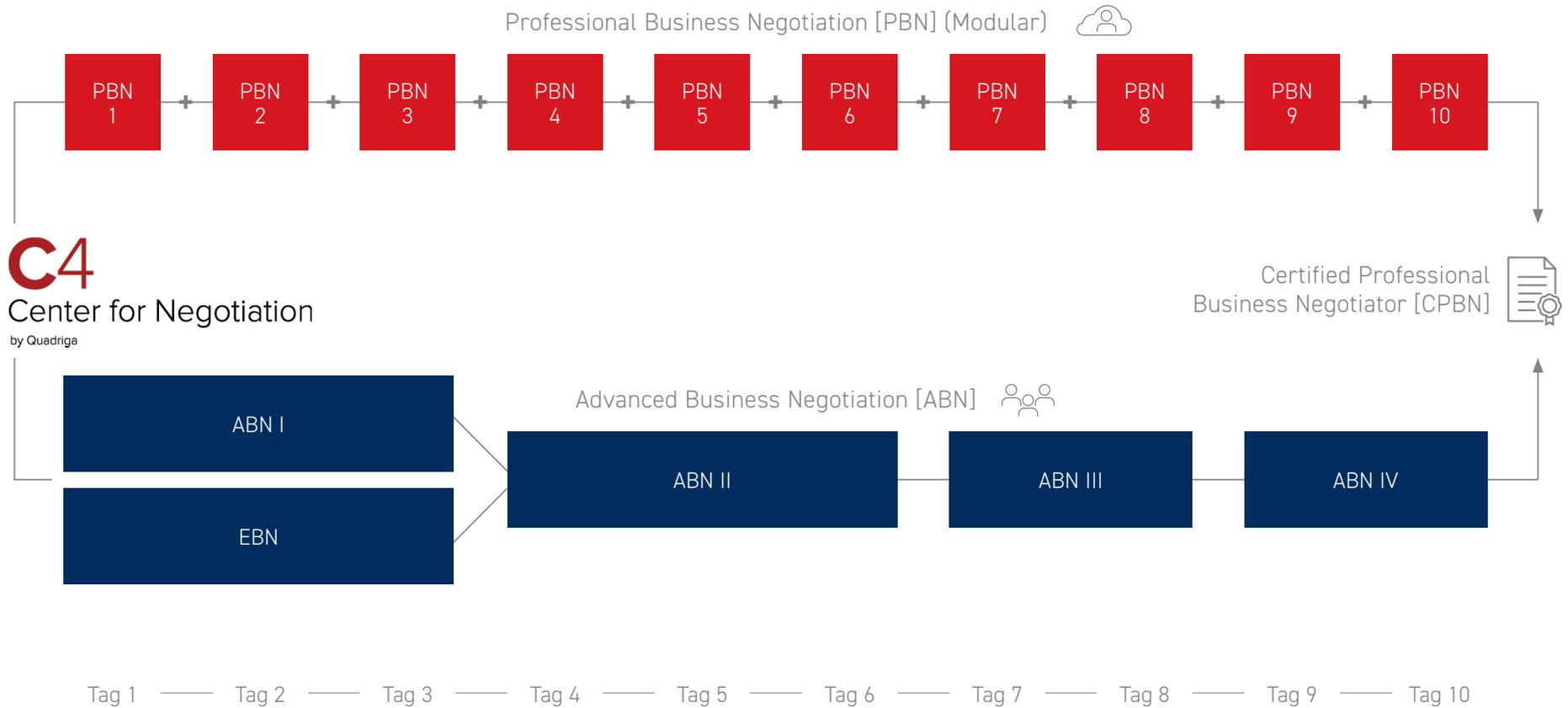
Kontakt für Anfragen zur Verhandlungsberatung:
 Katrin Kanzler
 E-Mail: kk@c4-quadriga.eu





AUSBILDUNG

Ihr Weg zur Zertifizierung als Certified Professional Business Negotiator



Verhandlungsausbildung

Das Center for Negotiation (CfN) der Quadriga Hochschule Berlin, bietet eine professionelle Verhandlungsausbildung sowie Erkenntnisse aus der praxisgerechten Verhandlungsforschung.

Zugrunde liegt ein auf die Anforderungen der Wirtschaft abgestimmtes System zur Verhandlungsführung:

Das **F.I.R.E.–Business Negotiation System**®.

Das umfassende System wurde entwickelt, um es erfahrenen Verhandler*innen zu ermöglichen, in jeder Verhandlungssituation in der Offensive zu bleiben - egal ob alleine verhandelt wird oder im Team. Es basiert auf den Erkenntnissen von Verhandlungen in Extremsituationen und Verhandlungen im politischen Kontext. Die Inhalte werden in unterschiedlichen Seminaren und Formaten vermittelt.

Unser Ausbildungsangebot ist für das notwendige Verhandlungswissen konzipiert und systematisiert und ebenso für die individuellen, spezifischen und auch dynamischen Anforderungen der jeweiligen Verhandlungssituation ausgelegt. Bei dem für Sie oder Ihre Teams optimalen Zuschnitt beraten wir Sie selbstverständlich.

Europaweit einzigartig ist die modular aufgebaute Ausbildung zum „**Certified Professional Negotiator (CPN-C4)**“, die wir im **Modulprogramm** als zehnteilige Reihe mit Zertifikatsabschluss vorstellen.

Das offene Seminarprogramm umfasst

- die aufeinander aufbauenden **Advanced-Programme** mit differenzierten Einstiegsmöglichkeiten,
- die Vertiefungsseminare der **Deep Dive Negotiation-Reihe** sowie
- die Rolle des Top-Managements in erfolgskritischen Verhandlungsprozessen mit dem **Executive Negotiation Seminar**.

Kontakt für Anfragen zur Verhandlungsausbildung:

Katrin Kanzler

E-Mail: kk@c4-quadriga.eu

Advanced-Programme

Die offene Zertifikatsausbildung im F.I.R.E. Business Negotiation System®

Die aufeinander aufbauenden Advanced-Programme erweitern und systematisieren die Verhandlungskennntnisse von Fach- und Führungskräften, die bereits Verhandlungserfahrung haben. Ziel ist, Verhandlungssituationen auch in irrationalen, festgefahrenen oder scheinbar aussichtslosen Situationen erfolgreich abzuschließen und in jeder Phase der Verhandlung die Kontrolle zu behalten.

Lernen und trainieren 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. Ein Konzept der Kontrolle ermöglicht Ihnen zukünftig die Steuerung der Verhandlung und zusätzlich bereiten sprachliche und operative Taktiken Sie gezielt auf schwierige Situationen vor.

Analyse der Gegenseite: Erfolgskritischer Bestandteil jeder Verhandlung ist auch, das Profil des Verhandlungspartners zu entschlüsseln und seine Bluffs zu durchschauen. Wer den Verhandlungspartner*in als Informationsquelle nicht dechiffrieren kann, wird schnell bestraft. Im Advanced-Programm sind das **Verhandlungsprofilng**, 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.

Fortgeschrittene Verhandlungsrhetorik und Verhandlungstaktik: Für die höchste Stufe des Advanced-Programms wird vor Seminarbeginn Ihr eigener Verhandlungsstil ermittelt und analysiert. Auf Basis einer definierten Verhandlungsstrategie werden Ihre Fähigkeiten trainiert, die sprachliche Flexibilität in der Verhandlung zu erhöhen. Sie lernen den Einsatz einer Vielzahl weiterführender erfolgreicher Taktiken. Im Fokus steht das Entwickeln eines Verhandlungskonzeptes, das Abwehren von schmutzigen Taktiken und zusätzlich das Steuern der Verhandlung durch Fragen und weiterführende rhetorische sowie nonverbalen Elemente. Nach erfolgreicher Durchführung eines Abschlusstests werden Sie zertifiziert als **CERTIFIED PROFESSIONAL F.I.R.E BUSINESS NEGOTIATOR®**. Voraussetzung für die Teilnahme an dieser Programmstufe ist die Teilnahme an den Seminaren Advanced I/Executive und Advanced II.

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.



Programm

Tag 1: Verhandlungspsychologie

- 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

Tag 2: Verhandlungssteuerung

- 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)

Lernziele

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.

Die Wissensvermittlung erfolgt auf Basis des F.I.R.E. – Business Negotiation System®, eine Adaption des Verhandlungssystems der Geheimdienste und Sicherheitsbehörden für den wirtschaftlichen Einsatz. Auf Grundlage wissenschaftlicher Untersuchungen von Verhandlungen in Extremsituationen sowie bei Verhandlungen im politischen und wirtschaftlichen Kontext wurde das F.I.R.E. Business Negotiation System® entwickelt. Es ist ein komplett eigenständiges System, um in irrationalen, schwierigen und emotionalen Verhandlungen die eigenen Interessen durchzusetzen. Es wird auf Basis wissenschaftlicher Erkenntnisse beständig weiterentwickelt.

Weiterführende Informationen zu den Seminaren des C4 Center for Negotiation finden Sie unter <https://www.c4-quadrige.eu>

Advanced Business Negotiation I

Strategic Negotiation – Über Strategie und Taktik zum Ziel

Inhalte

Im Seminar lernen Sie die Systematik verschiedener Verhandlungssituationen kennen, um 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 in beruflichen und privaten Verhandlungssituationen zu behalten.

Der Einsatz verschiedener Verhandlungsstile und die professionelle Verhandlungsvorbereitung stehen dabei genauso im Fokus wie der bewusste Einsatz von bewährten Werkzeugen der Verhandlungspsychologie. Das Seminar vermittelt nicht nur psychologische Kenntnisse, mit denen Sie den eigenen Zustand und den der Verhandlungspartner:innen managen können, sondern sie erfahren auch, wie sie Aggressivität sowie scheinbar aussichtslose Situationen steuern und für sich nutzen können. In diesem Seminar werden Ihnen eine Vielzahl von Bluffs, Tricks und Manipulationen vermittelt.

Programm

Tag 1: Verhandlungspsychologie kennen und einsetzen

- Typische Verhandlungsfehler
- Reduzieren und Vermeiden von Verhandlungszugeständnissen
- Von der irrationalen Verhandlungssituation zur kooperativen Verhandlung
- Herausforderungen bei kritischen und irrationalen Verhandlungen
- Kognitive Dissonanz im Preisgespräch
- Die häufigsten Manipulationsversuche
- Exkurs: Steuern der Urteilsheuristik

Tag 2: Verhandlungen steuern –

Das F.I.R.E. Business Negotiation System®

- Taktisches Verhandeln mit dem F.I.R.E. Concept of Control®
- Verhandlungsphasen kontrollieren
- Werkzeuge der Phasenkontrolle
- Verhandlungssprache und Verhandlungsrhetorik
- Verhandlungstaktiken flexibel einsetzen
- Die Sackgasse als Verhandlungsinstrument

Tag 3: Systematische Verhandlungsvorbereitung

- Verhandeln unter Stress: Unfairness, unsachliche Angriffe, Emotionen, Gesichtsverlust
- Definition der Walk-Away
- Arbeiten mit dem Negotiation-Table
- Teamaufstellung nach FBI-Regeln
- Ziel – Strategie – Taktik
- Verhandlungssimulation

Lernziele

Sie lernen die Systematik verschiedener Verhandlungssituationen kennen, um Klarheit über psychologische Muster in Verhandlungen zu erlangen. Darüber hinaus lernen Sie eine erfolgreiche Strategie zu definieren und taktisch und zielorientiert zu verhandeln. In diesem modular aufgebauten Seminar werden Sie zusätzlich gezielt auf die schwierigen Verhandlungssituationen und das Ausnutzen von irrationalen Forderungen vorbereitet. Ziel ist, jederzeit die Kontrolle in beruflichen und privaten Verhandlungssituationen zu behalten. Dafür lernen Sie die Systematik der Motivanalyse kennen, kritische Themen anzusprechen und in emotionalen Belastungssituationen die Verhandlungsführung zu behalten.

Die Wissensvermittlung erfolgt auf Basis des F.I.R.E. – Business Negotiation System®, eine Adaption des Verhandlungssystems der Geheimdienste und Sicherheitsbehörden für den wirtschaftlichen Einsatz. Auf Grundlage wissenschaftlicher Untersuchungen von Verhandlungen in Extremsituationen sowie bei Verhandlungen im politischen und wirtschaftlichen Kontext wurde das F.I.R.E. Business Negotiation System® entwickelt. Es ist ein komplett eigenständiges System, um in irrationalen, schwierigen und emotionalen Verhandlungen die eigenen Interessen durchzusetzen. Es wird auf Basis wissenschaftlicher Erkenntnisse beständig weiterentwickelt.

Weiterführende Informationen zu den Seminaren des C4 Center for Negotiation finden Sie unter <https://www.c4-quadrige.eu>

Advanced Business Negotiation II

Verhandlungsprofilung und Mimikanalyse – Analyse der Gegenseite

Inhalte

Das Profil der Verhandlungspartner:innen zu entschlüsseln, um punktgenau mit ihnen umzugehen und ihre Bluffs zu durchschauen, ist ein erfolgskritischer Bestandteil jeder Verhandlung. Wer das Verhandlungsgegenüber als Informationsquelle nicht dechiffrieren kann, wird schnell bestraft. In diesem Seminar ist 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, die Verhandlungspartner:innen als Ganze zu betrachten und die emotionalen Signale der Körpersprache und Stimme zu berücksichtigen. Das praxisorientierte Training wird durch ein Onlinetrainingsportal unterstützt.

Programm

Tag 1: Mikroexpressionen und Persönlichkeitsprofile

- Die größten Irrtümer der Körpersprache – und was sie tatsächlich bedeutet
- Wissenschaftlich abgesicherte Analyse einsetzen
- Mimik dechiffrieren und Verhandlungen steuern
- Was das Gesicht verrät

Tag 2: Stressoren und Lügen

- Reaktionen des Verhandlungsgegenübers richtig einschätzen
- Grenzen ausloten
- Einsatz des OODA-Loop in der Praxis
- Körpersprache-Signale und Stressoren erkennen (Adaptoren, Illustratoren, Ebleme)
- Emotionen in Körpersprache und Stimme erkennen und nutzen
- Management von Emotionen
- LEAKAGE HIERARCHY und LIE – Spots: Lügen in der Verhandlung identifizieren

Tag 3: Systematische Verhandlungsvorbereitung

- Psychologisches Profiling der Verhandlungsgegner:innen
- Distant Profiling bei unbekanntem Verhandlungspartner:innen
- Einsatz von Open Source Intelligence und Human Intelligence für das Profiling
- Verhandlungstypen klassifizieren
- Verhandlungsprofilung (nach DSM-5)
- Distant Profiling
- Der richtige Umgang mit unterschiedlichen Verhandlungstypen
- Human Intelligence (HUMINT)
- Strukturen von Verhandlungsteams lesen

Lernziele

Sie lernen die Systematik psychologischer Mustererkennung in Verhandlungen kennen und diese zu Ihren Gunsten zu nutzen. Ziel ist, das Verhandlungsgegenüber zu analysieren, Bluffs und Tricks auf Basis non-verbaler Signale zu erkennen und zu nutzen. Außerdem werden Sie dazu befähigt, ihr eigenes Profil zu kennen und sich flexibel auf andere Persönlichkeiten einzustellen.

Die Wissensvermittlung erfolgt auf Basis des F.I.R.E. – Business Negotiation System®, eine Adaption des Verhandlungssystems der Geheimdienste und Sicherheitsbehörden für den wirtschaftlichen Einsatz. Auf Grundlage wissenschaftlicher Untersuchungen von Verhandlungen in Extremsituationen sowie bei Verhandlungen im politischen und wirtschaftlichen Kontext wurde das F.I.R.E. Business Negotiation System® entwickelt. Es ist ein komplett eigenständiges System, um in irrationalen, schwierigen und emotionalen Verhandlungen die eigenen Interessen durchzusetzen. Es wird auf Basis wissenschaftlicher Erkenntnisse beständig weiterentwickelt.

Weiterführende Informationen zu den Seminaren des C4 Center for Negotiation finden Sie unter <https://www.c4-quadriga.eu>

Advanced Business Negotiation III

Fortgeschrittene Verhandlungsrhetorik und Verhandlungstaktik

Inhalte

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 sowie 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 Testprogramm analysiert und mit Ihnen besprochen.

Programm

Tag 1: Fortgeschrittene Verhandlungsrhetorik

- 7 Argumentationsstrukturen in der Anwendung
- Angriffs- und Friedensrhetorik für Preisverhandler:innen
- Inflection Points – Betonung als Werkzeug
- Was Sprache und Sprachmuster über Persönlichkeiten verraten

Tag 2: Fortgeschrittene Verhandlungstaktiken

- Rahmenbedingungen von Verhandlungsstrategien beeinflussen
- Die eigene Verhandlungsmacht erhöhen
- Teilnahme des Executives in der Verhandlung aus strategischen Gesichtspunkten
- Bedeutung des Stakeholdermanagements in komplexen Verhandlungen
- Verhandlungslagebild erstellen
- Erweiterte Taktiken
- Abhängigkeitstaktiken
- Stair Negotiation
- Russian Twist u. v. m.
- Manipulative Verhandlungstaktiken und deren Abwehr
- Entwickeln eines Conflict-Negotiation-Concept

Lernziele

In diesem Seminar werden Sie gezielt auf erfolgskritische Verhandlungssituationen vorbereitet. Zusätzlich lernen Sie eine Vielzahl fortgeschrittener als auch manipulativer Verhandlungstaktiken kennen. Das Seminar befähigt Sie, Ihre sprachliche Flexibilität zu erhöhen und in Verhandlungen zielgerichtet anzuwenden. Durch die Anwendung gezielter Fragetechniken lernen Sie, eine Verhandlung zu führen.

Die Wissensvermittlung erfolgt auf Basis des F.I.R.E. – Business Negotiation System®, eine Adaption des Verhandlungssystems der Geheimdienste und Sicherheitsbehörden für den wirtschaftlichen Einsatz. Auf Grundlage wissenschaftlicher Untersuchungen von Verhandlungen in Extremsituationen sowie bei Verhandlungen im politischen und wirtschaftlichen Kontext wurde das F.I.R.E. Business Negotiation System® entwickelt. Es ist ein komplett eigenständiges System, um in irrationalen, schwierigen und emotionalen Verhandlungen die eigenen Interessen durchzusetzen. Es wird auf Basis wissenschaftlicher Erkenntnisse beständig weiterentwickelt.

Weiterführende Informationen zu den Seminaren des C4 Center for Negotiation finden Sie unter <https://www.c4-quadrige.eu>

Advanced Business Negotiation IV – EXPERTS ONLY!

Kontrollübernahme in High-Stake Verhandlungen

Inhalte

Advanced Business Negotiation IV – EXPERTS ONLY! richtet sich an qualifizierte Verhandlungsspezialisten, die bereit sind, die volle Kontrolle über High-Stake Verhandlungen zu übernehmen. In einem herausfordernden und sich ständig verändernden Wirtschaftsumfeld ist es keine Option, Verhandlungen und die Ausbildung zu vernachlässigen. Um sich von Wettbewerbern und der Masse abzuheben, ist es wichtig, sein eigenes Portfolio an Taktiken und sprachlichen Fähigkeiten zu erweitern und auf alle Eventualitäten in modernen Verhandlungen vorbereitet zu sein – Präsenz- oder Onlineverhandlungen darf dabei keinen Unterschied bedeuten. Der Advanced Business Negotiation IV – EXPERTS ONLY! gewährleistet eine dauerhafte 360°-Betrachtung in Ihren Verhandlungen und jederzeit flexible Reaktionsmöglichkeiten.

Programm

Tag 1: Sprachliche und operative Taktiken für Negotiation Experts

- Erweiterung der sprachlichen Flexibilität in Verhandlungen
- Professionelle Taktikerweiterung
- Verhandlungssimulation Teil 1

Tag 2: Operative Taktiken für Negotiation Experts

- Taktiken und wissenschaftliches Know-How für Online-Verhandlungen
- Verbesserung der Planung und Durchführung von Verhandlungen
- Verhandlungssimulation Teil 2
- Zertifikatsprüfung zum „Certified Professional Business Negotiator“

Lernziele

Dieses Seminar für Negotiation Experts befähigt Sie, das in den Ausbildungsseminaren Advanced Business Negotiation I-III zuvor gelernte Verhandlungswissen noch exakter anzuwenden und Ihre Verhandlungsfähigkeiten zu optimieren. In einem geschützten Bereich können Sie alle neu erworbenen Fähigkeiten anwenden. In anspruchsvollen Verhandlungssimulationen proben und analysieren wir Ihre Verhandlungsführung und optimieren diese.

Die Wissensvermittlung erfolgt auf Basis des F.I.R.E. – Business Negotiation System®, eine Adaption des Verhandlungssystems der Geheimdienste und Sicherheitsbehörden für den wirtschaftlichen Einsatz. Auf Grundlage wissenschaftlicher Untersuchungen von Verhandlungen in Extremsituationen sowie bei Verhandlungen im politischen und wirtschaftlichen Kontext wurde das F.I.R.E. Business Negotiation System® entwickelt. Es ist ein komplett eigenständiges System, um in irrationalen, schwierigen und emotionalen Verhandlungen die eigenen Interessen durchzusetzen. Es wird auf Basis wissenschaftlicher Erkenntnisse beständig weiterentwickelt.

Weiterführende Informationen zu den Seminaren des C4 Center for Negotiation finden Sie unter <https://www.c4-quadriga.eu>



MODULE

Professional Business Negotiation [PBN] (Modular)

Digitale Zertifikatsausbildung in 10 Modulen | WEBUCATION

Die modular konzipierte digitale Zertifikatsausbildung wird Sie innerhalb von 10 Monaten zum Verhandlungsexperten qualifizieren und bei erfolgreichem Abschluss der Ausbildung werden Sie mit dem Hochschulzertifikat **„Certified Professional Business Negotiator“** ausgezeichnet.

Mit dem Zertifikatprogramm **„Professional Business Negotiation (Modular)“** ermöglichen wir Ihnen eine deutschlandweit einzigartige und praxisorientierte Zertifikatsausbildung im Format WEBUCATION. Damit werden Sie in 10 aufeinander aufbauenden Modulen im Umfang von je einem Tag die professionelle Verhandlungsführung mit dem F.I.R.E. Business Negotiation System® erlernen als auch Ihre Kenntnisse in der digitalen Verhandlungsführung ausbauen.

Das C4 Center for Negotiation der Quadriga Hochschule Berlin vereint in der Verhandlungsausbildung **„Professional Business Negotiation (Modular)“** die methodischen Grundlagen des F.I.R.E. Business Negotiation System® mit verhandlungspsychologischen und verhandlungsstrategischen Ausbildungsparametern sowie mit wissenschaftlich fundierten Erkenntnissen aus dem Bereich der digitalen Verhandlungsführung.

Mithilfe der Zertifikatsausbildung erlangen Sie Klarheit über psychologische Muster in Verhandlungen. Sie lernen in den 10 Modulen eine erfolgreiche Strategie zu definieren sowie taktisch und zielorientiert zu verhandeln. Mithilfe der Behaviour-Analyse Ihres Gegenübers können Sie als **„Certified Professional Business Negotiator“** durch wissenschaft-

lich abgesicherte non-verbale Signale Ihres Gegenübers erkennen, ob es sich um Täuschungssignale oder Hot-Spots handelt. Ein wichtiger Bestandteil Ihrer Ausbildung liegt darin, Ihr eigenes Verhandlungsprofil kennen zu lernen und sich flexibel auf andere Persönlichkeiten einstellen zu können.

Zusätzlich sind Sie als **„Certified Professional Business Negotiator“** in der Lage, eine Vielzahl fortgeschrittener als auch manipulativer Verhandlungstaktiken, die in den 10 Modulen bereits mit praktischem Bezug durch Übungen und Anwendungen simuliert wurden, zu erkennen und zu nutzen.

Certified Professional Business Negotiator®



PBN-Modul 1

Grundlagen Verhandlungspsychologie

Im PBN-Modul 01 lernen Sie die Grundlagen der Verhandlungspsychologie – sowohl auf individueller als auch auf der Teamebene kennen. Sie werden darauf geschult, Einflüsse Ihres Gegenübers und ihre Wirkweisen zu erkennen. Durch das Erkennen Ihres eigenen Verhandlungstyps lernen Sie die Stärken und Schwächen Ihrer Verhandlungsmuster kennen und damit umzugehen.

Inhalte des PBN-Modul 1

- Verhandlungspsychologie und Manipulation
- Der Steuermann im Kopf – das Limbische System
- Die Risiken von Individual- und Teampsychologie
- Individuelle- und Teambblindheit in Verhandlungen
- Die häufigsten Verhandlungsfehler
- Das Risiko der Wahrnehmungsverzerrung
- Risiken und Nutzen des Beziehungsmanagements
- Einflussnahme auf die Urteilsheuristik
- Ankerwirkung

Nutzen des PBN-Modul 1

- Die Teilnehmenden lernen die Grundlagen der Verhandlungspsychologie kennen.
- Die Teilnehmenden sind in der Lage, ihren eigenen Zustand und den des Verhandlungsgegenübers zu erkennen und zu managen.
- Der Teilnehmende erkennt sich als Verhandlungstyp und lernt die Stärken und Schwächen seiner Verhaltensmuster in der Verhandlung kennen.

PBN-Modul 2

Verhandlungssteuerung

F.I.R.E. Concept of Control®

Mit dem F.I.R.E. Concept of Control® lernen Sie in PBN-Modul 2 eine spezifische Vorgehensweise und ein Konzept für die Verhandlungsplanung sowie für die Verhandlungssteuerung kennen. Mit den vermittelten Werkzeugen sind Sie in der Lage, komplexe Verhandlungen ergebnisorientiert vorzubereiten. Durch die geschärfte Wahrnehmung und Steuerung von internen und externen Parametern gelingt es Ihnen, die Ereignisse eines Verhandlungsprozesses auf das Verhandlungsziel auszurichten.

Inhalte des PBN-Modul 2

- Das F.I.R.E. Concept of Control®
- Verhandlungsphasen erkennen
- Sprachliche Taktiken der verschiedenen Phasen der Verhandlung
- Operative Taktiken in den verschiedenen Phasen der Verhandlung
- Sequenzielles Vorgehen in der Verhandlung
- Umgang mit einem unfairen Verhandlungsgegenüber
- Verhandlungsphasen steuern und kontrollieren

Nutzen des PBN-Modul 2

- Die Teilnehmenden lernen ein Konzept und spezifische Vorgehensweise für die Verhandlungsplanung und -steuerung kennen.
- Sie lernen externe und interne Parameter der Verhandlungseinflüsse kennen und zu steuern.
- Teilnehmende lernen Verhandlungen mit einem sehr hohen Grad von Komplexität und einer Vielzahl an Teilnehmenden vorzubereiten.
- Sie lernen, nahezu alle Elemente und potentiellen Ereignisse eines Verhandlungsprozesses auf das definierte Verhandlungsziel auszurichten.

PBN-Modul 3

Systematische Verhandlungsvorbereitung & Verhandlungsstrategie

Das PBN-Modul 3 vermittelt die Kenntnis der verschiedenen Strategieoptionen und versetzt Sie in die Lage, diese zielorientiert und an das Verhalten Ihres Gegenübers angepasst anzuwenden.

Inhalte des PBN-Modul 3

- Macht in der Verhandlung
- Der Umgang mit Zeit
- Die Sackgasse als Verhandlungsinstrument
- Auswege aus der Sackgasse
- Von der Vorbereitung zur Durchführung
- Umfeldanalyse bei Verhandlungen
- Stakeholder-Analyse
- Bedeutung des Stakeholdermanagements in der Verhandlung
- Zieldefinition
- Arbeiten mit dem Negotiation Table
- Aufbau von Verhandlungsnetzen
- Teamaufbau und Rollen in der Verhandlung
- Aufbau und Einsatz von Forderungen
- Vom Ziel zur Strategie
- Zusätzlich: Verhandlungssimulation

Nutzen des PBN-Modul 3

- Die Teilnehmenden kennen die verschiedenen Strategieoptionen.
- Sie sind in der Lage, die Strategieoptionen auf Basis ihrer eigenen Ziele und des Verhaltens des Verhandlungspartners anzupassen.
- Sie lernen die Übergänge zwischen den verschiedenen Strategieoptionen kennen und umzusetzen.

PBN-Modul 4

FACS (Facial Action Coding System) inkl. Trainingsplattform

Im PBN-Modul 4 und mithilfe des exklusiven Onlinetrainings erlernen Sie das FACS (Facial Action Coding System) und können die „Hot Buttons“ des Verhandlungsgegenübers wissenschaftlich exakt einschätzen.

Inhalte des PBN-Modul 4

- Reaktionen des Verhandlungsgegenübers richtig deuten
- Was das Gesicht verrät
- Mimik und FACS
- Merkmale der Primäremotionen
- Mikroexpressionen erkennen und verstehen
- Schnelle Reaktionen wahrnehmen
- Stressoren erkennen
- Umgang mit emotionaler und kognitiver Ladung
- Zusätzlich: Exklusiver Plattformzugang zum Onlinetraining des FACS

Nutzen des PBN-Modul 4

- Sie sind in der Lage, Stresssignale des Verhandlungsgegenübers zu erkennen und zu deuten.

PBN-Modul 5

Stresssignale, Körpersprache in der Verhandlung

PBN-Modul 5 schafft Ihnen Klarheit beim Lesen nonverbaler Signale. Damit können Sie Stresssignale erkennen und Täuschungssignale analysieren – wissenschaftlich fundiert und Peer Reviewed.

Inhalte des PBN-Modul 5

- Die größten Irrtümer der Körpersprache
- Die Baseline des Verhandlungsgegenübers bestimmen
- Arbeiten mit dem Verhandlungskompass®
- Einsatz des OODA-Loops zur Signalanalyse
- Reaktionen des Verhandlungsgegenübers wissenschaftlich richtig beurteilen
- Was die Sprache verrät: Sprache und Sprachmuster & Sprachmuster zum Rapportaufbau
- Was die Hände und der Körper verraten: Adaptoren, Illustratoren, Embleme
- Umgang mit emotionaler und kognitiver Ladung
- Täuschungssignale analysieren
- Zusätzlich: LEAKAGE HIERARCHY – Wie Profis Täuschungen erkennen

Nutzen des PBN-Modul 5

- Die Teilnehmenden lernen, sich und die andere Verhandlungsseite vor und während der Verhandlung zu typologisieren.
- Sie sind in der Lage, in der Verhandlung genau zu beobachten und Veränderungen beim Gegenüber zu erkennen.
- Sie sind in der Lage, Stresssignale des Verhandlungspartners zu erkennen und zu deuten.
- Die Teilnehmenden lernen das Vermeiden von Fehlaussagen des eigenen Körpers.

PBN-Modul 6

Verhandlungsprofiling und Distanzprofiling

Durch die Einordnung und Einschätzung Ihres Gegenübers befähigt Sie das PBN-Modul 6, individuelle Verhandlungsansätze für Ihren Gegenüber zu finden und strategisch zu nutzen.

Inhalte des PBN-Modul 6

- Verhandlungsprofiling (nach DSM-5):
- Verschiedene Typologien in der Verhandlung identifizieren
- Verschiedene Typologien in der Verhandlung bearbeiten
- Typgerechter Einsatz von Sprache
- Typgerechte Angebote
- Typgerechte Verhandlungsansätze
- Individuelle Verhandlungsfehler
- Distant Profiling
- Informationen sammeln und analysieren
- Aussagekraft von Kleidung
- Gruppendynamiken erkennen und nutzen
- Zusätzlich: Videoanalysen zum Verhandlungsprofiling
- Zusätzlich: Test zur Bestimmung des eigenen Persönlichkeitsstils in Konfliktsituationen

Nutzen des PBN-Modul 6

- Die Teilnehmenden lernen, sich und die Verhandlenden vor und während der Verhandlung zu typologisieren.
- Sie sind in der Lage, in der Verhandlung genau zu beobachten und Veränderungen beim Gegenüber zu erkennen.
- Sie sind in der Lage, Stresssignale des Verhandlungspartners zu erkennen und zu deuten.

PBN-Modul 7

Operative und sprachliche Handlungstaktiken

Im PBN-Modul 7 stehen die Verhandlungstaktiken im Mittelpunkt. Abgeleitet vom Ziel und der gewählten Strategie lernen Sie die jeweils passenden Taktiken kennen, wenden diese an und erkennen die Anwendung von klassischen und manipulativen Taktiken Ihres Gegenübers.

Inhalte des PBN-Modul 7

- Die 30 wichtigsten Verhandlungstaktiken
- Abwehr von Manipulationstaktiken
- Aggressivität I – Schutz vor Irrationalität
- Aggressivität II – Irrationalität einsetzen
- Autorität – Studien und Zahlen helfen dem, der sie nutzt
- Soziale Bewährtheit – Die Masse macht's noch lange nicht
- Commitment und Konsistenz – Die Risiken der Festlegung
- Attraktivität – Modernes Blenden und Verhandlungsmarketing
- Verknappung – Vom Engpass zum Ergebnis
- Reziprozität – Wenn Geben manipuliert
- Die 10 häufigsten Manipulationsversuche
- Zusätzlich: Übungen zum Einsatz verschiedener Verhandlungstaktiken

Nutzen des PBN-Modul 7

- Die Teilnehmenden lernen die Anwendungen verschiedener Taktiken auf Basis der gewählten Ziele und der Strategie.
- Die Teilnehmenden lernen die verschiedensten taktischen Reinformen kennen.
- Sie wenden diese in Reinform und vernetzt innerhalb der Verhandlung an.
- Sie erkennen klassische und manipulative Taktiken des Verhandlungsgegenübers.

PBN-Modul 8

Verhandlungssprache und Verhandlungsrhetorik

In PBN-Modul 8 steht der richtige und gezielte Einsatz von Sprache und Rhetorik im Vordergrund.

Inhalte des PBN-Modul 8

- Das Wundermittel Frage
- Widersprüche herausarbeiten und Widersprüche nutzen
- Human Intelligence (HUMINT)
- Elicitation – Die Psychologie der Motivanalyse
- Strategic Elicitation Framework (SELF)
- 14 Möglichkeiten, den Rahmen zu erneuern – die Kunst des Reframens
- Wer argumentiert, verliert!
- Wer neurologisch argumentiert, gewinnt!
- 5 Argumentationsstrukturen in der Anwendung
- Angriffsrhetorik für Verhandelnde
- Friedensrhetorik für Verhandelnde
- Zusätzlich: Übungen zum Einsatz von Sprache und zur rhetorischen Verhandlungssteuerung

Nutzen des PBN-Modul 8

- Die Teilnehmenden lernen die Anwendungen verschiedener Taktiken auf Basis der gewählten Ziele und der Strategie.
- Die Teilnehmenden lernen die verschiedensten taktischen Reinformen kennen.
- Sie wenden diese in Reinform und vernetzt innerhalb der Verhandlung an.
- Sie erkennen klassische und manipulative Taktiken des Verhandlungsgegners.
- Die Teilnehmenden verhandeln taktisch und können jederzeit zwischen den Taktiken variieren.

PBN-Modul 9

Manipulation in der Verhandlung

Durch das Kennenlernen der fortgeschrittenen Manipulationstechniken, erfahren Sie in PBN-Modul 9, wie Sie professionell auf Manipulationen reagieren und wie Sie diese selbst nutzen können.

Inhalte des PBN-Modul 9

- Russian Twist
- Expert:innen isolieren
- Abhängigkeitstestung
- Negative Projektionsfläche
- Dritte-Mann-Manipulation"
- Kognitive Anker aufbauen und setzen
- Absoluter und relativer Anker
- Trigger-Wirkung kennen und nutzen
- Checkliste Manipulation
- Zusätzlich: Gruppenübungen

Nutzen des PBN-Modul 9

- Den Teilnehmenden sind die klassischen Manipulationstechniken bekannt.
- Sie wissen, wie auf die verschiedenen Arten der Manipulation zu reagieren ist.
- Die Teilnehmenden kennen die psychologischen Trigger hinter Manipulationen.
- Sie können diese erkennen und anwenden.

PBN-Modul 10

Verhandlungssimulation

Sie sind befähigt, das zuvor Gelernte anzuwenden und kennen Ihre Verhandlungsfähigkeiten. In einem geschützten Bereich können Sie alle neu erworbenen Fähigkeiten erproben. In gemeinsamen Verhandlungssimulationen proben und analysieren wir Ihre Verhandlungsführung.

Inhalte des PBN-Modul 10

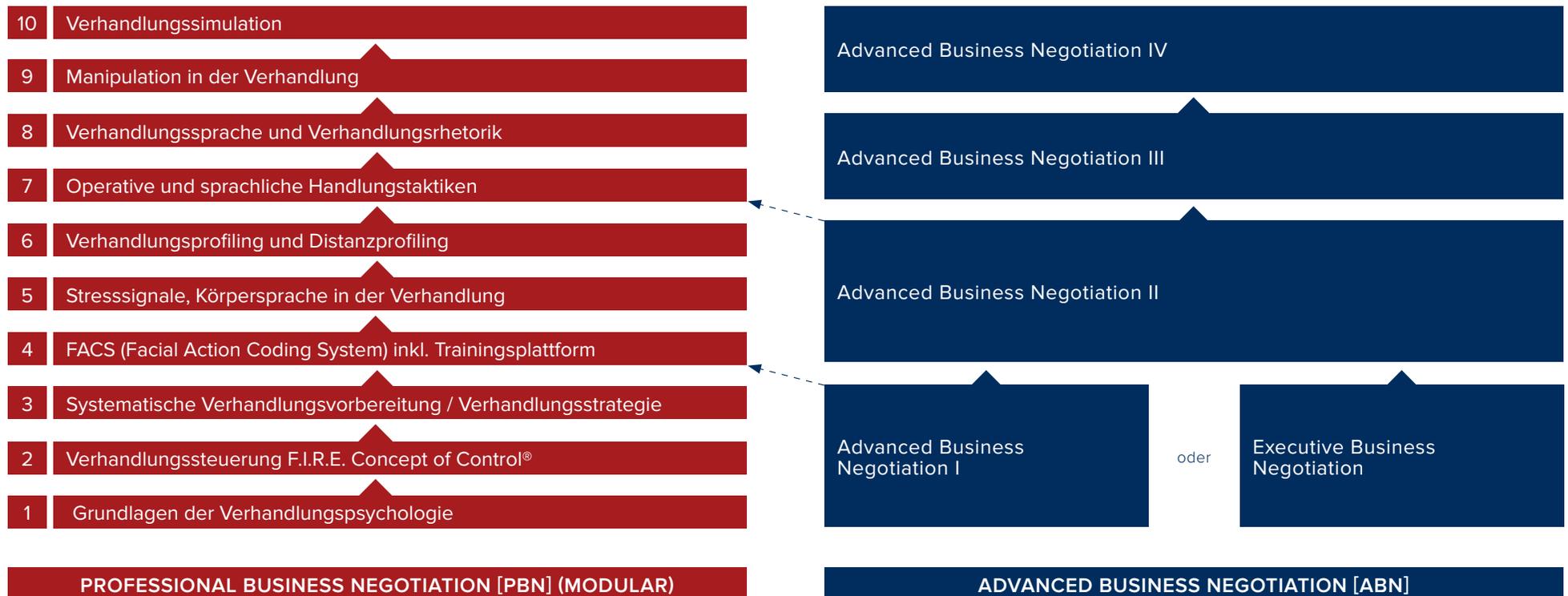
- Analyse, Planung und Durchführung von Verhandlungen als Einzelperson und als Team in Praxisfällen
- Verhandlungssimulation mit Kamera und Auswertung
- Individuelle Wirkanalyse
- Hinweise zur weiteren Verbesserung des individuellen Verhandlungsstils
- Zusätzlich: Zertifikatsprüfung

Nutzen des PBN-Modul 10

- Die Teilnehmenden lernen sich und ihre Verhandlungsfähigkeiten kennen und einzuschätzen.
- Sie können alle neu erworbenen Fähigkeiten in einem geschützten Bereich erproben.



Certified Professional Business Negotiator®



Kontakt



Center for Negotiation

by Quadriga

C4 Center for Negotiation
Quadriga Hochschule Berlin
University of Applied Sciences
Werderscher Markt 13
Telefon: +49 (0) 30 – 84 85 93 25
E-Mail: info@c4-quadriga.eu
www.c4-quadriga.eu