

Seminarbeschreibung

Souverän verhandeln: Theorie-Input vom Verhandlungsprofi – Praktisches Training mit Business-Schauspieler



Ludina.

Personal and Organizational Development
Seebacherstrasse 102
8052 Zürich
Tel. 0041 (0)43 811 47 70
E-Mail: seminare@ludina.ch
www.ludina.ch

Souverän verhandeln: Theorie-Input vom Verhandlungsprofi – Praktisches Training mit Business-Schauspieler

Die eigenen Interessen überzeugend vertreten, Gegenargumente verstehen, auch wenn es heiss hergeht, und flexibel reagieren: So werden Verhandlungen zum Erfolg!

Dieses Seminar vermittelt Grundlagen zu Verhandlungsstrategien, die sich in vielen Situationen anwenden lassen – sei es mit Kunden oder Lieferanten, mit Behörden oder in der Politik.

Zwei Trainer leiten die Veranstaltung: Ein erfahrener Verhandlungsexperte vermittelt Grundkenntnisse des Verhandeln und ein Business-Schauspieler/Coach trainiert das erworbene Wissen mit Ihnen. So stärken Sie Ihre Verhandlungskompetenzen und sind gerüstet für die reale Situation. Alle Simulationen können in Deutsch oder Englisch stattfinden.

Lassen Sie sich überraschen und herausfordern von den immer neuen Ideen Ihres „Sparringpartners“. Durch das konstruktive Feedback vom Verhandlungsexperten, vom Coach und von der Gruppe erweitern Sie Ihren Spielraum und gewinnen Sicherheit.

Inhalte in Stichworten

- Grundlagen zu Verhandlungsstilen und -strategien: hartes und weiches Verhandeln
- bewährte Methoden und Steuerungstools des Verhandeln
- effiziente Ergebnisse durch Verhandlungsanalyse
- Taktiken und Manipulationen erkennen und optimal reagieren
- partnerorientierte Kommunikation und die Kunst der fairen Auseinandersetzung (win-win)
- mit Persönlichkeitsmodellen den Verhandlungspartner einschätzen und den eigenen Stil anpassen
- Körpersprache und Gesprächsatmosphäre



Souverän verhandeln: Theorie-Input vom Verhandlungsprofi Praktisches Training mit Business-Schauspieler

Voraussetzungen

Keine – das Seminar vermittelt Einsteigern Wissen und Praxis und hält auch für alte Hasen Neues bereit.

Methoden

- Trainer-Input
- Rollenspiele mit lizenziertem Material des „Harvard Program on Negotiation“
- realitätsnahe Übungsbeispiele mit Business-Schauspieler in Deutsch oder Englisch
- Präsentation von Basismodellen und -strategien
- Teilnehmerunterlagen in Deutsch

Die Trainer



Dr. Rasmus Tenbergen leitet den Bereich Social Business and Negotiations in der European Leadership Academy und ist als Trainer, Berater und Projektentwickler Spezialist für Politikberatung, Verhandlungsführung und Mediation nach dem Harvard-Konzept des „principled negotiating“. Er studierte u. a. Politikwissenschaft und Public Management an der FU Berlin, an der RWTH Aachen und an der Harvard University in Cambridge/USA mit Schwerpunkt Political Advocacy and Leadership, Verhandlungsführung und Media-tion. Seit dem Jahr 2000 ist Dr. Tenbergen Lehrbeauftragter an den Universitäten Bonn und Erfurt.





Markus Berg erwarb seinen Titel als Dipl.-Kfm. an der LMU München, bildete sich bei Fast Food, Keith Johnstone and Randy Dixon im Improvisationstheater weiter und verfügt über eine Ausbildung in Systemischer Organisationsentwicklung und Systemischem Coaching. Als Inhaber von VitaminT und Business-Schauspieler ist er Experte für die Praxissimulation von herausfordernden Situationen in Vertrieb, Beratung und Führung. Er arbeitet bei seinen Trainings entweder mit Persönlichkeitsmodellen oder er reagiert in freier Improvisation auf die Anforderungen der Teilnehmerinnen und -teilnehmer.

Nächstes Seminar:

Dauer: 2 Tage
Datum: 1. und 2. November 2011
Ort: Zürich
Uhrzeit: 10 – 17.30 Uhr
Kosten: 1'458 CHF inkl. 8 % MwSt., Materialien, dreigängigem Businesslunch und Pausenverpflegung
Code: Zh-111
Anmeldung bis: 11. Oktober

Anmeldung:

www.ludina.ch
oder per E-Mail an
seminare@ludina.ch



© Ludina – Personal and Organizational Development

Urte von Wrycz-Reckowsky

Mit unseren Expertinnen und Experten aus den Bereichen Kommunikation, Training und Coaching können Sie in unseren Seminaren, Workshops und Einzel-Coachings zum Beispiel

- Ihre Führungskompetenzen ausbauen,
- Ihre Präsentations- und Überzeugungskraft stärken oder
- Ihr Selbstmanagement verbessern.

Unternehmen unterstützen wir mit Bedarfsanalysen und der Konzeption von internen Trainings, Team-Coachings oder der Moderation von Workshops.

Unsere Kommunikationsfachleute stehen Ihnen ausserdem bei den unterschiedlichsten Themen der internen und externen Unternehmenskommunikation zur Seite.