

Machen Sie Schluss mit faulen Kompromissen!

# Hart verhandeln

Verhandlungsfertigkeiten für erfolgreiche Deal-Maker

## Verhandlungskunst auf den Punkt gebracht

- Wie Sie Verhandlungsautorität konsequent inszenieren und festigen
- So reagieren Sie flexibel auf das Verhalten Ihres Verhandlungspartners
- Präsentieren Sie sich souverän mit der richtigen Körpersprache
- Radieren Sie Argumentationsschwächen aus und wandeln Sie sie in Stärken um
- Quick & Dirty – Tricks, die Sie kennen und entschärfen müssen
- So machen Sie Verhandlungsgegner zu konstruktiven Mitstreitern
- Der Rhetorik-Code für Verhandlungen – wie Sie mit DEALektik zum Ziel kommen
- Der „Pate“ – wieso er ein brillanter Beziehungsratgeber für Sie ist



Mit dem Top-Trainer  
Dr. Karsten Bredemeier  
Top ExecutiveCoach &  
Kommunikationsstrategie

### Die Trainer-Expertise auf einen Blick

- ✓ M&A-Beratung bei Deals bis 5 Mrd.
- ✓ Pitch-Expertise im dreistelligen Mio.-Bereich
- ✓ Gerichtsprozess-Begleitung bis 1 Mrd.

Bitte wählen Sie Ihren Termin  
23. und 24. März 2020 in Frankfurt/M.  
16. und 17. April 2020 in München  
14. und 15. Mai 2020 in Köln

Hoher Lernerfolg durch  
begrenzte Teilnehmerzahl!

  
**MANAGEMENT CIRCLE**<sup>®</sup>  
BILDUNG FÜR DIE BESTEN

Melden Sie sich jetzt an! Ihre Telefon-Hotline: + 49 6196 4722-700

## Ihre Toolbox für den Verhandlungserfolg



Ihr Trainer

Dr. Karsten Bredemeier,  
Dr. Karsten Bredemeier Top ExecutiveCoach & Kommunikationsstrategie, Düsseldorf

### Herzlich willkommen

- Begrüßung durch den Seminarleiter und eine ganz andere Vorstellungsrunde
- Überblick über die Ziele und Inhalte des Seminars, Abstimmung mit Ihren persönlichen Erwartungen

### Die 6 (+1) soziopsychologischen Grundmuster der Verhandlungsinterventionen

- Die Motive des Verhandeln und Nicht-Verhandeln
- Der Blick Ihres Gegenübers und seine Verhaltenspsychologie
- Warum Entscheidungen fallen oder ausbleiben
- Typenlehre: auf den Punkt gebracht

### Was Macht und Angst mit Ihnen machen – Sonnen- und Schattenseite von Verhandlungszielen

- Interesse, Absicht oder Ziel – Ihre fokussierte Definition macht den Unterschied
- Verhandlungsziele sachlich ohne Emotionen berechnen
- Das BATNA-Prinzip: Best Alternative To Negotiation Agreement
- Angemessene Kleidung – ein Abgleich für Ihr Image!

### Verhandlungsstrategien entwickeln und leben

- Risikoaversion und Chancenbewertung
- Psychologische Mehrwertargumentation

### Empathie und Sympathie zeigen, Respekt und Vertrauen generieren

- „Der Pate“ – ein brillanter Beziehungsratgeber für Manager
- „Ninja-Tipps“ für Beziehungsaufbau und -gestaltung
- Vorsicht vor diesen Fettnäpfchen!
- KAIROS – die Lehre vom richtigen Momentum

### Ihre Positionierung und die 6 (+1) derivierten Argumentationsstrukturen

- Ihre persönliche Verhandlungsdramaturgie
- Taktiler „Boulwarism“ – kein Verhandlungsspielraum
- Verhaltenspsychologische Effekte und Instrumente spielerisch genutzt
- Analyse des Verhandlungspartners: Persönlichkeits-/Verhandlungstypen erkannt – wie kann ich flexibel darauf reagieren?

### „Goldene Brücken“ bauen und die „Chinese Wall“ für Informationen: so entscheiden Sie schwierige Verhandlungen für sich

- Sie müssen IMMER die Wahrheit sagen, aber NICHT immer die Wahrheit sagen!
- Ihr kommunikatives Rüstzeug: Der Rhetorik-Code für Verhandlungen
- Psychologische Grundmuster der Ankerbotschaften
- Statt Frage – die Appelltechnik der sanften Gesprächsführung und Verhandlungskunst

Zusammenfassung und weitere Gelegenheit für persönliche Themen, anschließend Get-together

#### Get-together

Ausklang des ersten Tages in informeller Runde. **Management Circle** lädt Sie zu einem kommunikativen Umtrunk ein. Entspannen Sie sich in angenehmer Atmosphäre und vertiefen Sie Ihre Gespräche mit dem Referenten und den Teilnehmern!

### AUCH ALS INHOUSE TRAINING

Zu diesen und allen anderen Themen bieten wir auch **firmeninterne** Schulungen an. Ich berate Sie gerne, rufen Sie mich an.



**Daniela Rühl**

Tel.: +49 6196 4722-615

daniela.ruehl@managementcircle.de

www.managementcircle.de/inhouse



### Begeisterte Teilnehmerstimmen

- ✓ **„Gelungenes und hochinteressantes Seminar mit tollem Trainer und interessanter Gruppe.“** Dr. T. Ortseifen, Magistrat der Landeshauptstadt Wiesbaden
- ✓ **„Faszinierend, fordernd, lehrreich“** Dr. M Kress, L-Bank Karlsruhe
- ✓ **„Steile Lernkurve, intensive Trigger, 2 Tage Selbstreflexion. Fantastisch!“** C. Schulz-Beiss, TenneT TSO GmbH

# Erhalten Sie, was Sie verlangen – mit DEALektik zum Ziel

Ihr Trainer  
Dr. Karsten Bredemeier

### Es geht weiter

- Begrüßung durch den Seminarleiter
- Vorschau auf den 2. Seminartag

### Fairness hat Grenzen, doch Grenzen verschieben sich (Re-/Framing)

- Das Ethik-Korsett des Utilitarismus und Behavioral Thinking
- Quick & Dirty – diese Tricks müssen Sie kennen und entschärfen
- Ihre Vorteile des Hooker-Prinzips zwischen Offerte und Annahme

### (Over-)Commitment – richtig verstanden und taktisch eingesetzt

- Das Reziprozitäts-Prinzip als Sozialklebstoff erfolgreicher Verhandlungen
- Tite for tate – Wie Du mir, so ich Dir!
- Störenfriede und Verhandlungsgegner zu konstruktiven Mitstreitern machen
- Mein DEAL ist Dein DEAL, YES!

### Eiskalt erwischt? Never ever!

- Verhandlungsautorität konsequent inszenieren und festigen
- Macher-Autorität demonstrieren und in Erfolge ummünzen
- Attributierungsfehler vermeiden und Schein-Optionen ausschließen

### Die Dramaturgie erfolgreicher Verhandlungsprozesse in 7 Schritten

- Entscheidungen in Stufen herbeiführen: die Verhandlungskaskade
- Weitere „Quick&Dirty-Tricks“ der Verhandlungsstörungen – lernen Sie diese kennen
- Gib dem Affen Zucker! Eine kleine Lehre über stoffwechselbedingte Blockaden

### So stellen Sie Ihr Team oder Ihre persönlichen Fertigkeiten erfolgreich auf – Ihr Erfolgssoziogramm

- Verhandeln in und mit Teams – das müssen Sie unbedingt beachten
- Räumliche Dramaturgie und Inszenierung der Verhandlungsgegebenheiten
- Das „Haie-Becken“ und das Verhandlungs- „Bermuda-Dreieck“ – genießen Sie diese

### Best Deals VERkaufen Sie!

- Lassen Sie sich nicht EINKaufen: Ihre persönliche DEALektik
- Kritische Situationen souverän entschärfen
- Argumentationsschwächen ausradieren und in Stärken umwandeln
- Die richtige Körpersprache – so präsentieren Sie sich souverän
- Umgang mit Drohungen und Verlockungen
- Sackgassen vermeiden oder aus Sackgassen befreien mit Schlagfertigkeit
- Unfaire Verhandlungspartner sowie versteckte Absichten durchschauen, Fallstricke erkennen
- Ihre persönliche Optimierung – Feedback!

Zusammenfassung und Lessons learned

### Seminarzeiten

Am 1. Seminartag Empfang mit Kaffee und Tee ab 8.45 Uhr

	Beginn des Seminars	Business Lunch	Ende des Seminars
1. Seminartag	9.30 Uhr	13.00 Uhr	c. 18.00 Uhr
2. Seminartag	9.00 Uhr	12.30 Uhr	ca. 17.00 Uhr

An beiden Seminartagen sind Kaffee- und Teepausen in Absprache mit dem Seminarleiter und den Teilnehmern vorgesehen.



## Checkliste zur Verhandlungsführung – eine gute Organisation ist alles!

Martina Große Bley  
Management Circle AG

Verhandlungen gehören zum Berufsalltag einer jeden Führungskraft. Ob mit Mitarbeitern im täglichen Gespräch, mit dem eigenen Vorgesetzten im wöchentlichen Status-Meeting oder mit Kunden und Partnern bei der Auftragsabstimmung – jede Verhandlung will gut organisiert sein, damit Sie auch das Ergebnis erreichen, das Sie sich vorgestellt haben. Wir haben deshalb eine kurze Checkliste für Sie zusammengestellt, mit der Sie sich vorbereiten können.

### **Die Zeit drängt? Unterschätzen Sie eine zielgerichtete Vorbereitung nicht!**

Auch wenn Sie unter Zeitdruck stehen: Nichts ist schlimmer, als unvorbereitet in eine Verhandlung zu gehen! Fehlende Hintergrundinformationen, oberflächliche Argumente oder plötzliche Sprachlosigkeit, weil Ihr Verhandlungspartner mit provokanten Fragen aufwartet, können Ihnen in der Verhandlung zum Verhängnis werden. Arbeiten Sie daher vor jeder Verhandlung die folgenden fünf Schritte durch. Egal, wie sehr Sie unter Zeitdruck stehen, diese Zeit sollten Sie sich nehmen!

#### **Schritt 1: Lernen Sie Ihr Gegenüber kennen**

Sammeln Sie vor der Verhandlung Informationen. Das betrifft insbesondere Ihren direkten Verhandlungspartner. Fragen Sie sich, was er für ein Mensch ist, was ihm wichtig ist und welche Ziele er verfolgt. So können Sie Ihre Argumentation auf diese Person ausrichten und erfolgreicher verhandeln.

Zum anderen betrifft das auch das gesamte Team, das bei der Verhandlung dabei oder zumindest von deren Ausgang betroffen ist. Überlegen Sie, welche Entscheidungswege Sie für die Erfüllung Ihrer Ziele gehen müssen. Bedenken Sie auch, welche Rangordnung zu beachten ist und ob Ihnen die Machtspielchen einiger Kollegen Schwierigkeiten bereiten könnten.

#### **Schritt 2: Erarbeiten Sie alternative Lösungswege**

Interessenskonflikte sind oftmals in Verhandlungen vorprogrammiert. Kein Wunder, durch Ihre erstellten Profile werden Sie merken, dass jeder Gesprächspartner anders tickt – und auch andere Ziele verfolgt. Versteifen Sie sich deshalb nicht auf einen Lösungsweg.

Sie werden erfolgreicher sein, wenn Sie Ihrem Gesprächspartner alternative Vorschläge unterbreiten. Diese weichen vielleicht von Ihrem bevorzugten Weg ab, sicherlich können Sie damit aber gut leben. Das Ziel der Verhandlung sollte am Ende eine Win-Win-Situation für beide sein.

#### **Schritt 3: Entwickeln Sie Ihre Strategie**

Im besten Fall kennen Sie nun Ihre Verhandlungspartner, wissen, was Sie erreichen möchten und welche Alternativen Sie anbieten können. Jetzt kommt es auf die Strategie an. Wie verkaufen Sie Ihr Ziel oder auch die Alternativen, um als Gewinner aus der Verhandlung zu gehen?

Je nachdem, wen Sie vor sich haben, ändert sich auch die Strategie. Einem Sicherheitstypen, der Vorschlägen zwar nicht abgeneigt ist, jedoch diese bis ins kleinste Detail prüfen möchte, werden Sie sicherlich nicht mit einer Schocktherapie überzeugen, in dem Sie in fünf Minuten sagen, was Sache ist, ihn aber nicht zu Wort kommen lassen. Genauso kann die Strategie des Drohens nach hinten losgehen. Denn wenn Sie einen Gesprächspartner vor sich haben, der darauf überhaupt nicht gut zu sprechen ist, wendet sich dieser dann vielleicht lieber direkt an Ihren Vorgesetzten. Ihre Strategie sollte also auf Ihr Gegenüber ausgerichtet sein. Ziehen Sie dazu die Profile zu Rate – denn oftmals macht der Ton die Musik!

#### **Schritt 4: Führen Sie die Verhandlung mit Bedacht**

Kurz bevor Sie in die Verhandlung gehen, sollten Sie sich noch einmal Ihre Strategie und Ihre wichtigsten Argumente ins Gedächtnis rufen. Eventuell helfen Ihnen auch Meditationsübungen oder bestimmte Rituale, um sich besser konzentrieren zu können und sicherer zu fühlen.

Wenn Sie dann auf Ihren Gesprächspartner treffen, fallen Sie nicht gleich mit der Tür ins Haus. Führen Sie vorab etwas Smalltalk, um auf eine gleichwertige Beziehungsebene zu kommen und damit eine Vertrauensbasis für das Gespräch zu schaffen.

Auch wenn dieser anfängliche Austausch beendet ist und es zum eigentlichen Verhandlungsthema geht, sollten Sie nicht gleich in einen Redefluss verfallen. Nehmen Sie die Informationen Ihres Gegenübers erst einmal auf. Mit Ergänzungsfragen können Sie Interesse zeigen und weiterführende Informationen sammeln.

Versuchen Sie während dieser Phase herauszufinden, was die Absicht Ihres Gegenübers ist. Warum möchte er seine Lösung herbeiführen? Und was ist er bereit dafür zu tun?

#### **Schritt 5: Lassen Sie sich nicht zum Abschluss drängen**

Tricks oder bestimmte Phrasen Ihres Verhandlungspartners dürfen Sie nicht aus der Ruhe bringen – und schon gar nicht zu einer Zustimmung bewegen, obwohl Sie anderer Meinung sind.

#### **Achten Sie insbesondere auf Formulierungen wie:**

- Das ist nicht verhandelbar!
- Wir verhandeln nur mit Ihnen, wenn ...
- Nehmen Sie das Angebot an – jetzt oder nie!

Mit diesen Tricks will man Sie verunsichern und zu Entscheidungen drängen, hinter denen Sie nicht stehen. Lassen Sie sich also von diesen Bemerkungen auf keinen Fall aus der Ruhe bringen, sondern bedenken Sie stattdessen, dass eine Verhandlung erst dann zu Ende ist, wenn:

- Alle Punkte ausgehandelt sind,
- Einigung über die Details besteht,
- Sie keine offenen Fragen oder Bedenken mehr haben und
- Das Besprochene schriftlich festgehalten wurde.



**Dr. Karsten Bredemeier**

(„Profis arbeiten mit Profis!“) ist **TopExecutiveCoach** und **Kommunikationsstrategie** und gilt als der „Rhetoriktherapeut Deutschlands“ (manager magazin). In seine mehrfach prämierte Lehr- und Beratungstätigkeit für Dax-, Mittelstandsunternehmen, Institutionen und Startups fließen seine langjährige Tätigkeit als GFGesellschafter einer renommierten Beratungsgruppe, sein theologischer Hintergrund und seine journalistische Expertise überzeugend ein. Ergänzt ist dieses Spektrum durch die langjährige Beratung von Spitzensportlern auf Weltniveau und (inter)nationalen Politikern, sowie Dozententätigkeiten an diversen Universitäten und Hochschulen in den Fächern Wirtschafts-Ethik, Unternehmensstrategien und Kommunikation. Als geschätzter Keynote-Speaker synthetisiert er übergreifend therapeutische Themen und soziopsychologische Konzepte zu anderen, überzeugenden Kommunikationsmodellen. Insgesamt hat er diverse Startups (u.a. „Clevertanken“) (mit)gegründet, einige verkauft oder hält diverse Beteiligungen, u.a. an einer Beratung für soziale Verantwortung/CSR. Als Bestsellerautor hat er 15 Bücher in 20 Sprachen mit mehr als 150 Auflagen veröffentlicht.

**Ihr PLUS**

Im Vordergrund dieses PREMIUM-Seminars stehen Ihre individuellen Trainingseinheiten zu den Themen Pitch, Verhandlung und Diskussion sowie klassische „Deals“:

- ✓ In intensiven Übungseinheiten erhalten Sie Tipps und Tricks, die Sie in Ihrem Verhandlungsalltag anwenden können.
- ✓ Die Seminarinhalte werden abgerundet mit professionellen Coaching-Hinweisen zur Steigerung der Personality-Performance.
- ✓ Sie profitieren von dem alterozentrierten „Bredemeier-Feedback“ und Ihrem individuellen Sprecher- und Verhandlungs-Psychogramm.
- ✓ Die vermittelten Verhandlungstechniken entfalten eine besondere Macht in der Überzeugungs- und Darstellungsfertigkeit.
- ✓ Bringen Sie Ihre persönlichen Themen auf Wunsch ein.

**Warum Sie dieses Seminar besuchen sollten**

Wir verhandeln tagtäglich, ob mit Kollegen, Mitarbeitern, Geschäftspartnern oder Kunden. Oft geht es hierbei um Kleinigkeiten, die schnell gelöst werden. Doch wie sieht es aus, wenn viel auf dem Spiel steht, Sie in unterlegener Position sind oder Ihr Gegenüber unfair vorgeht? Sind Sie in der Lage, auch in solchen Situationen einen kühlen Kopf zu bewahren und Ihre Ziele zu erreichen?

Es bedarf mehr als guter Argumente, um Top-Deals zum Erfolg zu führen. Mit Dr. Bredemeier profitieren Sie von der Expertise der DEALEktik und lernen, schwierige Verhandlungen für sich zu entscheiden.

**Ihr Nutzen**

Sie lernen,

- ✓ unterschiedliche Verhandlungstypen zu erkennen und flexibel auf diese einzugehen.
- ✓ adaptive Verhandlungs- und Überzeugungsparadigmen mittels Rhetorik-Code zu nutzen.
- ✓ Verhandlungspartner richtig einzubinden und zu konstruktiven Mitstreitern zu machen.
- ✓ kritische Verhandlungssituationen präventiv zu vermeiden bzw. nach Entstehen zu entschärfen.
- ✓ Ihre Körpersprache gezielt zu nutzen und sich souverän zu präsentieren.
- ✓ Schlagfertigkeit in eskalierenden Situationen zu entwickeln und professionell zu kontern.

Erleben Sie zwei intensive Trainingstage mit dem TOP-Trainer Dr. Karsten Bredemeier und verschaffen Sie sich konsequent andere Verhandlungsansätze.

**Sie haben noch Fragen? Gerne!**

Rufen Sie mich bitte an oder schreiben Sie mir eine E-Mail.

*Heike Munker*

**Heike Munker**

Bereichsleiterin

Tel.: +49 6196 4722-604

heike.muenker@managementcircle.de

**Soft Skills-Blog**

Tipps und Tricks, mit denen Sie Ihre Kompetenzen stärken!

Jetzt folgen!



www.management-circle.de/soft-skills



@skills\_circle

MANAGEMENTCIRCLE®

# Hart verhandeln

## ■ Wer sollte teilnehmen?

Dieses Seminar richtet sich an alle, die zu Top-Deal-Makern werden und sich mithilfe konsequent anderer Ansätze für jede Verhandlungssituation wappnen wollen. Direkt angesprochen sind Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen **Einkauf** und **Vertrieb**, **M&A**, **HR** sowie **Unternehmensberater**, **Geschäftsführer** und **Vorstände**.

## ■ 3 gute Gründe, sich für dieses Seminar zu entscheiden

- Sie kennen herkömmliche Verhandlungstechniken und interessieren sich für konsequent andere Ansätze der Verhandlungskunst und -rhetorik.
- Sie lernen, in eskalierenden Situationen Schlagfertigkeit zu entwickeln und Ihre Verhandlungsautorität zu festigen.
- Sie wollen Ihre persönliche DEALEktik optimieren.

## ■ Termine und Veranstaltungsorte

### 23. und 24. März 2020 in Frankfurt/M.

03-87822

Le Meridien Frankfurt  
Wiesenhüttenplatz 28-38, 60329 Frankfurt/M.  
Tel.: +49 69 2697-834, Fax: +49 69 2697-812  
E-Mail: reservations@lemeridienfrankfurt.com

### 16. und 17. April 2020 in München

04-87823

Leonardo Hotel Munich City South, Hofmannstr.1, 81379 München  
Tel.: +49 89 620 39 779, Fax: +49 89 620 39 717  
E-Mail: info.munichcitysouth@leonardo-hotels.com

### 14. und 15. Mai 2020 in Köln

05-87824

Dorint Hotel am Heumarkt Köln, Pipinstraße 1, 50667 Köln  
Tel.: +49 221 80190-111, Fax: +49 221 80190-190  
E-Mail: reservierung.koeln-heumarkt@dorint.com

### Zimmerreservierung

Für unsere Seminarteilnehmer steht im jeweiligen Tagungshotel ein begrenztes Zimmerkontingent zum Vorzugspreis zur Verfügung. Nehmen Sie die **Reservierung bitte rechtzeitig selbst direkt im Hotel** unter Berufung auf Management Circle vor.

## Begrenzte Teilnehmerplätze – jetzt anmelden!

Online-Anmeldung: [www.managementcircle.de/03-87822](http://www.managementcircle.de/03-87822)

PDF zum Ausdrucken: [www.managementcircle.de/form](http://www.managementcircle.de/form)

E-Mail: [anmeldung@managementcircle.de](mailto:anmeldung@managementcircle.de)

Telefonisch: **+49 6196 4722-700**

per Post: **Management Circle AG, Postfach 56 29, 65731 Eschborn/Ts.**

### Anmeldebedingungen

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Die Teilnahmegebühr für das zweitägige Seminar beträgt inkl. Business Lunch, Erfrischungsgetränken, Get-together und der Dokumentation € **2.095,-**. Sollten mehr als zwei Vertreter desselben Unternehmens an der Veranstaltung teilnehmen, bieten wir **ab dem dritten Teilnehmer 10% Preisnachlass**. Bis zu vier Wochen vor Veranstaltungstermin können Sie kostenlos stornieren. Danach oder bei Nichterscheinen des Teilnehmers berechnen wir die gesamte Teilnahmegebühr. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Alle genannten Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen MwSt.

### Werbewiderspruch

Sie können der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke durch die Management Circle AG selbstverständlich jederzeit widersprechen oder eine erteilte Einwilligung widerrufen. Hierfür genügt eine kurze Nachricht an unseren Datenschutzbeauftragten per Mail an [datenschutz@managementcircle.de](mailto:datenschutz@managementcircle.de) oder per Post an Management Circle AG, Datenschutz, Postfach 56 29, 65731 Eschborn. Weitere Informationen zum Datenschutz erhalten Sie unter [www.managementcircle.de/datenschutz](http://www.managementcircle.de/datenschutz).

## ■ Über Management Circle

Als anerkannter Bildungspartner und Marktführer im deutschsprachigen Raum vermittelt Management Circle *WissensWerte* an Fach- und Führungskräfte. Mit seinen rund 200 Mitarbeitern und jährlich etwa 2000 Veranstaltungen sorgt das Unternehmen für berufliche Weiterbildung auf höchstem Niveau. Weitere Infos zur *Bildung für die Besten* erhalten Sie unter [www.managementcircle.de](http://www.managementcircle.de)



Reisen Sie mit der Deutschen Bahn zu attraktiven Sonderkonditionen zum Veranstaltungsort.  
Infos unter: [www.managementcircle.de/bahn](http://www.managementcircle.de/bahn)