

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  
24. und 25. April 2019 in Frankfurt/M.  
22. und 23. Mai 2019 in München  
26. und 27. Juni 2019 in Köln

Hoher Lernerfolg durch  
begrenzte Teilnehmerzahl!

30 Jahre

MANAGEMENT CIRCLE  
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



### Herzlich willkommen

- Begrüßung durch den Seminarleiter und eine etwas andere Vorstellungsrunde
- Überblick über die Ziele und Inhalte des Seminars sowie 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
- Taktischer „Boulwarism“ – kein Verhandlungsspielraum
- Verhaltenspsychologische Effekte und Instrumente spielerisch nutzen
- 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!

### Begeisterte Teilnehmerstimmen

- ✓ *„Vergessen Sie Ihr Gelerntes! Nehmen Sie Abstand von Zweitklassigkeit. Lassen Sie sich kompakt und zielgerichtet mit provokantem Witz erstklassig trainieren.“*
- ✓ *„Unkonventionelles Seminar mit vielen inspirierenden Denkanstößen, Musterbrechern und nützlichen Hilfsmitteln für den Alltag.“*
- ✓ *„Das Seminar war das intensivste und wirkungsvollste, das ich je besucht habe. Es hat hohe Praxisrelevanz.“*

# 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 es

### 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      | ca. 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 Trainer und den Teilnehmern vorgesehen.



## Dr. Karsten Bredemeier

ist einer der gefragtesten Kommunikations- und Medientrainer im deutschsprachigen Raum, **TopExecutiveCoach und Kommunikationsstrategie**. „Der Rhetoriktherapeut Deutschlands“ (manager magazin) war bis 1996 geschäftsführender Gesellschafter in einer großen deutschen Beratungsgruppe. Seither ist er als Trainer für Schlagfertigkeit, Rhetorik und Dialektik im deutschsprachigen Europa tätig. Er gestaltete weiterhin aus der Synthese von Medienwissen und Kommunikationstechniken einen bahnbrechenden Ansatz im Fernsehtraining. Dr. Karsten Bredemeier entwickelt und begleitet ebenfalls Dax- und Mittelstandsunternehmen sehr erfolgreich in der Kommunikations-, Transformations- und Transaktionsstrategie und trainiert Top-Manager u. a. für Medien-/Fernsehauftitte und in Fragen der Personal- und Organisationsentwicklung. Zugleich ist er Kommunikationsstrategie in Krisenthemen und für Reputation. „Dr. Dialektik“, wie ihn Teilnehmer nennen, begleitet Unternehmen wie beispielsweise Accenture, Allianz, ARAG, Deutsche Bank, Deutsche Telekom, E.ON, Novartis Pharma, Axel-Springer-Verlag, VW AG, Gruner + Jahr, TUI, Sun Microsystems, Sanofi Aventis und SAP® AG. Als (Gründungs-)/Gesellschafter ist Dr. Karsten Bredemeier an verschiedenen Unternehmen beteiligt, u. a. an POLYTIMOS, Inforoad/Clever-Tanken GmbH. Seine Bücher zum Thema Kommunikation und Verkauf erzielten mittlerweile ca. 145 Auflagen und zahlreiche Übersetzungen in mehr als 20 Sprachen. Zudem ist er Lehrbeauftragter für Wirtschaftsethik an der Technischen Universität Dortmund. Darüber hinaus berät und betreut er hochschuleigene Startups.

## Ihr PLUS

Im Vordergrund dieses PREMIUM-Seminars stehen Ihre individuellen Trainingseinheiten zu den Themen Pitch und Verhandlung, 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!

## AUCH ALS INHOUSE TRAINING

### So individuell wie Ihre Ansprüche – Inhouse Trainings nach Maß!

Zu diesen und allen anderen Themen bieten wir auch firmeninterne Schulungen an. Ihre Vorteile: Kein Reiseaufwand – passgenau für Ihren Bedarf – optimales Preis-Leistungsverhältnis!

Ich berate Sie gerne und erstelle Ihnen ein individuelles Angebot. Rufen Sie mich an.



**Stefanie Klose**

Tel.: +49 6196 4722-739

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

[www.managementcircle.de/inhouse](http://www.managementcircle.de/inhouse)

**30 Jahre**  
**MANAGEMENTCIRCLE®**  
**INHOUSE**

# Zum Seminarinhalt

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 an oder schreiben Sie mir eine E-Mail.



### Merve Sahebzade

Projektmanagerin

Tel.: +49 6196 4722-668

merve.sahebzade@managementcircle.de

## Soft Skills-Blog

Tipps und Tricks, mit denen Sie Ihre Kompetenzen stärken!

Jetzt folgen!



[www.management-circle.de/soft-skills](http://www.management-circle.de/soft-skills)



[@skills\\_circle](https://twitter.com/skills_circle)



# Hart verhandeln

## ■ Wer sollte teilnehmen?

Dieses Seminar richtet sich an alle, die zu Top-Deal-Makern werden und sich 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 Gründe, sich noch heute anzumelden

- 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

### 24. und 25. April 2019 in Frankfurt/M.

04-86991

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

### 22. und 23. Mai 2019 in München

05-86992

Eurostars Book Hotel, Schwanthalerstraße 44, 80336 München  
Tel.: +49 89 5165740, Fax: +49 89 516574188  
E-Mail: [reservations@eurostarsbookhotel.com](mailto:reservations@eurostarsbookhotel.com)

### 26. und 27. Juni 2019 in Köln

06-86993

Hotel im Wasserturm Köln, Kaygasse 2, 50676 Köln  
Tel.: +49 221 2008-140, Fax: +49 221 2008-144  
E-Mail: [reservation@hotel-im-wasserturm.de](mailto:reservation@hotel-im-wasserturm.de)

Für unsere Seminarteilnehmerinnen 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/04-86991](http://www.managementcircle.de/04-86991)

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. (Germany)**

### 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 € 1.995,-. 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, an die oben genannte Adresse. 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 200 Mitarbeitern und jährlich etwa 3000 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)