

Strategien – Techniken – Taktik

# Professionelle Verhandlungsführung

Entwickeln Sie Ihren eigenen Verhandlungsstil

Mit der EVEREST-Methode Schritt für Schritt zur erfolgreichen Verhandlung

## Einstieg

- Welche Informationen sind für die Verhandlungsvorbereitung wichtig?

## Verhandlungsziele

- Was ist Hauptziel, wo ist die Schmerzgrenze, was ist Verhandlungsmasse?

## Evaluation

- Verhandlungspositionen einschätzen: Macht, BATNA, Eskalation

## Rhetorik

- Punkten Sie mit Argumentationsketten, Fragetechniken und Zahlen-Daten-Fakten

## Empathie

- Mit Psychologie, Typenkenntnis, Auftritt und Wirkung zum Ziel

## Strategie

- Was ist richtig – Win-Win, Win-Lose, Kompromiss oder Abbruch?

## Taktik

- Dramaturgie am Verhandlungstisch: Stil, Trickkiste und Bühnenbild

## Ihr PLUS

- ✓ Checklisten und Verhandlungs-Toolbox
- ✓ Praktische Übungen und Rollenspiele
- ✓ Persönliches Feedback und Videoanalyse

Ihr Experte



Harald J. Walther  
VerhandlungsWerkstatt

## Begeisterte Teilnehmerstimmen

- ✓ „Die Inhalte haben mich nicht nur gegenüber neuen Konzepten und Strategien sensibilisiert, sondern wurden in tollen Übungen geführt und trainiert.“  
M. Hofmann, KUKA Industries GmbH
- ✓ „Sehr lohnenswert.“ C. Dünow, Arccelor Mittal Bremen GmbH
- ✓ „Eine gelungene Mischung aus Theorie und Praxis, mit einer sehr guten Dokumentation zum Nachschlagen.“  
K. Stuhr, Vesuvius GmbH

Ihr Termin

13. und 14. November 2019 in Frankfurt/M.

Hoher Lernerfolg durch begrenzte Teilnehmerzahl!

30 Jahre

MANAGEMENTCIRCLE®

# Verhandlungstechniken – Strategie und Technik



Ihr Seminarleiter

Harald J. Walther, Verhandlungstrainer, Berater und Coach, **VerhandlungsWerkstatt**

## Die Essenz der Verhandlungsführung

- Verhandlungstheorien und Modelle: BATNA, ZOPA, WAC & Co, HARVARD School
- Ziele und Strategie,
- Modell der Konfliktlösung
- Taktik und Stil, Technik und Instrumente
- Von win-win bis win-lose

## Einflussfaktoren einer Verhandlung

- Was bestimmt den Erfolg?  
Budget, Zeit, Argumente, Position
- Wer bestimmt den Erfolg?  
Stakeholder/Interessengruppen?
- Wer sitzt (nicht) am Tisch?



## Rollenspiel mit Praxisfall

## Die EVEREST-Methode. Schritt für Schritt zum Gipfel.

### Der Leitfaden zur Vorbereitung erfolgreicher Verhandlungen

- E = Einstieg und Einführung
- V = Verhandlungsziele definieren
- E = Evaluation und Einschätzung der Macht
- R = Rhetorik und Argumentation
- E = Empathie und Emotionen
- S = Strategie festlegen
- T = Taktik auswählen
- Gruppenarbeit, Checklisten und Arbeitsblätter erleichtern den Lernerfolg

## Gesprächs- und Verhandlungsführung

- Phasen in Verhandlungsgesprächen
- Die Kunst des eloquenten Small Talks
- Die Weichen werden gestellt: der Einstieg
- Die Verhandlungsführung erobern
- Beeindrucken durch straffe Gesprächsführung und sichere Moderation
- Aktives Zuhören zur Gesprächssteuerung

## Argumentations- und Fragetechniken

- Argumentationstechniken und Argumentationsstrategien
- Einwände und Widerstände erkennen
- Effektive Methoden der Einwandbehandlung

## Rollenspiel

- Praxisfall mit Vorbereitung in Gruppen, Videoanalyse und persönlichem Feedback



## Ihre Learnings

- Sie erlernen zentrale Basics, Verhandlungsmodelle und -techniken, um jede Verhandlung erfolgreich zu führen.
- Sie erhalten Anleitungen, Checklisten und einen großen Werkzeugkasten an Instrumenten für die erfolgreiche Vorbereitung und Umsetzung professioneller Verhandlungen.
- In verschiedenen Rollenspielen mit Videoanalyse erproben Sie unterschiedliche Strategien, Taktiken und Techniken und entwickeln Ihren eigenen Stil.

## Zur Methodik

In Arbeitsgruppen und Workshops erarbeiten Sie zentrale Themen der Verhandlungsführung und vertiefen Ihr Wissen in praktischen Übungen und Rollenspielen. Auf Wunsch erhalten Sie ein persönliches Feedback zu Ihrem Auftritt in verschiedenen Situationen.

## 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!

# Psychologie in Verhandlungen

Ihr Seminarleiter  
Harald J. Walther

## Der professionelle Verhandlungsführer

- Kernkompetenzen des Verhandlungsführers: Technik, Psychologie und Charisma
- Charisma: Mythos oder Handwerk?
- Mentale Einstellung und persönlicher Mindset: Stark durch Innere Stärke, Rituale und Methoden
- Souveräner Auftritt: Der erste Eindruck – es gibt keine zweite Chance

## Gruppenarbeit zu Kompetenzen, Fähigkeiten und Fertigkeiten



## Menschen lesen, verstehen und gewinnen

- Wer bin ich? Wer bist du? Verschiedene Persönlichkeits- und Verhaltensprofile
- Aufmerksamkeit und selektive Wahrnehmung. Signale der Gegenseite erkennen
- Menschen gewinnen: Überzeugen mit Authentizität
- Wellenlänge, Respekt und Wertschätzung vs. Macht, Verunsicherung und Distanz

## Modelle der Kommunikation

- Die vier Seiten einer Botschaft/4-Ohren-Modell (F. Schulz von Thun)
- Eisberg der Kommunikation: Sach- und Beziehungsebene

## 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 Seminarleiter und den Teilnehmern vorgesehen.

## Verbale und non-verbale Kommunikation

- Was wirkt bei mir? Wie wirke ich auf andere?
- Worte und Rhetorik
- Stimme und Sprache
- Der Ton macht die Musik
- Körpersprache, Gestik und Mimik
- Kleines 1x1 Dress Codes & Co.

## Besondere Verhandlungssituationen

- Verhandeln mit Monopolisten
- Verhandeln mit schwierigen Personen/Charakteren
- Praxisfälle aus Ihrer beruflichen Umgebung

## Rollenspiel

- Praxisfall mit Vorbereitung in Gruppen, Videoanalyse und persönlichem Feedback



## Ihre Learnings:

- In verschiedenen Rollenspielen erleben Sie Ihre eigenen Stärken und Schwächen.
- Sie lernen unterschiedliche Persönlichkeiten und Verhaltensprofile kennen und können verschiedene Reaktionen ausprobieren.
- Charisma, Empathie und ein souveräner Auftritt sind kein Mythos sondern erlernbar.
- Die innere Einstellung/Ihr Mindset bestimmt maßgeblich Ihren Auftritt.
- Probieren geht über Studieren. Haben Sie Mut und entwickeln Sie Ihren eigenen Stil.

## Harald J. Walther

arbeitet erfolgreich als Verhandlungstrainer, Berater und Coach, u. a. im Trainernetzwerk der „**VerhandlungsWerkstatt**“ in Köln. Nach Stationen in Deutschland und Südafrika wechselte er in die Schweiz und verhandelte zuvor viele Jahre als Vertriebsleiter und International Sales Manager mit dem Detail-/ Einzelhandel oder Absatzmittlern/Distributoren neue Verträge, Lieferkonditionen und Reklamationen. Durch sein Zertifikat als persolog®/DISG®-Trainer ist er in der Lage, auf einzigartige Weise die Verhandlungstechnik mit der Psychologie und verschiedenen Persönlichkeitsprofilen zu verknüpfen und anschaulich zu vermitteln.



**30 Jahre**  
MANAGEMENTCIRCLE®

## 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

## BEACHTEN SIE AUCH UNSERE VERANSTALTUNG

### Einfach erklärt

**19. und 20. November 2019** in München  
**10. und 11. Dezember 2019** in Frankfurt/M.  
**14. und 15. Januar 2020** in Berlin

Nähere Informationen gibt Ihnen gerne **Stephan Wolf**  
Tel.: +49 6196 4722-800, Fax: +49 6196 4722-888,  
E-Mail: [kundenservice@managementcircle.de](mailto:kundenservice@managementcircle.de)  
Web: [www.managementcircle.de/11-87399](http://www.managementcircle.de/11-87399)

## 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.



**Daniela Rühl**

Tel.: +49 6196 4722-615  
[daniela.ruehl@managementcircle.de](mailto:daniela.ruehl@managementcircle.de)  
[www.managementcircle.de/inhouse](http://www.managementcircle.de/inhouse)



# Zum Seminarinhalt

## Was zeichnet einen guten Verhandler aus?

Wie können Sie das Tauziehen um Interessen für sich entscheiden?

Wie erfolgreich verhandeln Sie wirklich, **wenn viel auf dem Spiel steht**, Sie eine harte Nuss knacken müssen, Ihr Verhandlungspartner ein Schlitzohr ist oder wenn Sie die Situation schlicht überfordert?

Ob Sie neue Aufträge oder Lieferkonditionen verhandeln, ob Geschäftspartner, Kunden oder Mitarbeiter Ihr Gegenüber sind – entscheidend für Ihren Erfolg sind

- ✓ ein **Baukasten** mit **Verhandlungstechniken**
- ✓ psychologisches Know how, um **Menschen zu lesen**, zu verstehen und für sich **zu gewinnen**
- ✓ Ihr **persönliches Mindset** und **Ihr Auftreten**, um die gewünschte Wirkung zu erzielen

## Ihr Nutzen

In diesem zweitägigen Seminar lernen Sie von einem Verhandlungsprofi

- ✓ mit **Strategie, Taktik** und **Stil** Ihre Verhandlungsziele zu erreichen.
- ✓ durch **professionelle Gesprächsführung** und sichere Moderation zu überzeugen.
- ✓ Signale Ihres Verhandlungspartners zu erkennen und **hinter die Fassade** zu blicken.
- ✓ Ihre **eigenen Stärken und Schwächen** zu erkennen und zu nutzen.
- ✓ einen **Leitfaden** zur Vorbereitung einer Verhandlung zu **erstellen**.

## Sie haben noch Fragen? Gerne!

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



**Heike Munker**  
Bereichsleiterin  
Tel.: +49 6196 4722-604  
heike.muenker@managementcircle.de

# Professionelle Verhandlungsführung

## ■ Wen Sie auf dieser Veranstaltung treffen

Mit diesem Seminar richten wir uns insbesondere an **Leiter** und **leitende Mitarbeiter** aus den Bereichen **Vertrieb, Einkauf, Procurement, Beschaffung** und **Supply Management, Qualität** und **Technik** sowie **Recht**. Angesprochen sind auch **Geschäftsführer** und **Prokuristen** sowie alle, die in schwierigen Verhandlungssituationen erfolgreich und zielgerichtet agieren möchten.

## ■ 3 gute Gründe, dieses Seminar zu besuchen

- In zwei Tagen erarbeiten Sie die zentralen Verhandlungs-Skills, die jede Verhandlung zum Erfolg machen.
- Sie erlangen durch aktive Mitwirkung, Videoanalyse und Trainerfeedback mehr Sicherheit.
- Sie erhalten Checklisten und Leitfäden.

## ■ Termin und Veranstaltungsort

**13. und 14. November 2019** in **Frankfurt/M.**

11-87614

The Westin Grand Frankfurt  
Konrad-Adenauer-Straße 7  
60313 Frankfurt/M.

Tel.: +49 69 2981-750

Fax: +49 69 2981-811

E-Mail: reservation.frankfurt@westin.com

Für unsere Seminarteilnehmer steht im 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/11-87614](http://www.managementcircle.de/11-87614)

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 € 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, 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)