

Stress, Übermacht, Eskalation:

# Verhandeln in Extremsituationen

Profitieren Sie von der Toolbox des Shadow Negotiators

## Psychologische Aspekte des Verhandelns

- So bereiten Sie sich auf Extremsituationen vor

## Die Strategie-Tool-Box fürs Extreme

- Souverän pokern und „unsichtbar“ taktieren

## Die Zeit drängt

- Bleiben Sie auch unter Zeitdruck souverän

## Harte Verhandlungspartner „knacken“

- Wie Sie aus der Verhandlungssackgasse finden

## Show-Down der Verhandlung

- So überwinden Sie Widerstände

## Der Kampf um die Preise

- Integer und fair: Win-Win-Situationen erzeugen

## Schlagabtausch der Geschlechter

- Typisch weiblich – typisch männlich?

Ihr Verhandlungsexperte und Ghost/Shadow Negotiator:

Foad Forghani

**FORGHANI  
NEGOTIATIONS**



Begeisterte Teilnehmerstimmen:

- ✓ „Sehr interessant! Die Veranstaltung liefert eine Menge an neuen Ideen und Ansätzen, die ich zukünftig nutzen werde.“  
C. Egger, AUTEFA Solutions Germany
- ✓ „Eine Bereicherung.“ E.S. Herrmann,  
thyssenkrupp Marine Systems GmbH
- ✓ „Sehr spannendes Seminar mit Praxisbeispielen von Referent und Teilnehmern. Sehr empfehlenswert, zur Verfeinerung der Verhandlungskompetenz.“  
Dr. K.-U. Clauswitz, Umicore AG & Co. KG

Bitte wählen Sie Ihren Termin:

24. und 25. Januar 2019 in Köln

18. und 19. Februar 2019 in München

20. und 21. März 2019 in Frankfurt/M.

Hoher Lernerfolg durch begrenzte Teilnehmerzahl!

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

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

## Ihr Handwerkszeug für extreme Verhandlungen



Ihr Seminarleiter:

Foad Forghani, Inhaber, **FORGHANI NEGOTIATIONS**, Karben

Empfang mit Kaffee und Tee, Ausgabe der Seminarunterlagen **ab 8.45 Uhr**

### 9.30 Herzlich willkommen

- Begrüßung durch den Seminarleiter
- Kurze Vorstellungsrunde
- Abstimmung der Seminarinhalte mit Ihren Erwartungen als Teilnehmer

### Grundlagen der Verhandlungsführung

- Was heißt verhandeln?
- Psychologische Aspekte der Kommunikation
- Faktoren, die eine Verhandlung beeinflussen
- Psychologie des Verhandeln
- Kernpunkte des Verhandlungsmanagements

### Umgang mit Druck- und Stresssituationen

- Stress als überlebenswichtiges Symptom
- Wie baut sich Druck auf?
- Frühwarnsysteme

11.15 Kaffee- und Teepause

### 11.30 „Die Zeit drängt“ – bleiben Sie locker

- Eine gute Organisation als Basis des Verhandlungserfolges
- Die Checkliste zur zielgerichteten Vorbereitung

13.00 Business Lunch

### 14.15 Special: Lernen Sie von den Verhandlungsstrategien der Polizei

- Die Tatortanalyse: Wie beurteilen Sie das Verhalten Ihres Verhandlungspartners richtig?

### Das 1x1 des Verhandlungsmanagements

- Analyse der Machtverhältnisse
- Beeinflussung der Machtverhältnisse
- Bedeutung von Power-Balance
- Praxisfall: politische Verhandlungen

16.00 Kaffee- und Teepause

### 16.15 Verhandeln in Grenzsituationen

- Psychologie der Angst
- Umgang mit der Angst
- Verhandeln aus der Sicht Sigmund Freuds
- Mentale Vorbereitung
- Praxisfall: Geiselnahmeverhandlungen

### Verhandlungen in Powersystemen

- Verhandlungsführung bei der Mafia
- Intensität und Wirkung von Verhandlungsmaßnahmen
- Ethik und Moral bei der Verhandlungsführung

ca. 17.30 Ende des ersten Seminartages, anschließend Get-together

### Get-together

Ausklang des ersten Seminartages 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.

Die Seminarinhalte werden an beiden Seminartagen durch zahlreiche interaktive Übungen aus der Verhandlungswelt ergänzt.



Mit Übung

### 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.



**Malena Palinski**

Tel.: +49 6196 4722-932

E-Mail: malena.palinski@managementcircle.de

www.managementcircle.de/inhouse

30 Jahre  
MANAGEMENTCIRCLE®  
INHOUSE

# Trainieren Sie entscheidende Verhandlungssituationen

Ihr Seminarleiter:  
Foad Forghani

9.00 Es geht weiter, Überleitung zum zweiten Seminartag

### 9.15 Die Kunst der Gesprächsführung in extremen Situationen

- Überzeugen und Überreden
- Timing von Aussagen und Aktionen
- Einwand- und Vorwandunterscheidung
- Verhörtechniken – vom Experten lernen

#### Umgang mit Monopolisten

- Aus unterlegener Position erfolgreich verhandeln
- Schwächen des Verhandlungspartners aufdecken
- Verkaufstechniken der Monopolisten verstehen

#### Wie Sie „Friendly Fire“ vermeiden

- Friendly Fire/Freundbeschuss – wenn sich die Fachabteilung gegen Sie stellt
- Verhandlungstechniken im Team – gemeinsam stark

10.30 Kaffee- und Teepause

### 10.45 Der Preiskampf

- Preiskämpfe umgehen
- Erzeugen von Win-Win-Situationen
- Fairness als Verhandlungsintention

#### Harvard Negotiation Concept – Theorie vs. Praxis

- Harvard Verhandlungskonzept: Was ist wirklich umsetzbar?

#### Souverän und überzeugend auftreten

- Vom Pokerface und anderen Gesichtern
- Sich innerlich programmieren: „sein“ statt „spielen“
- Wie Sie aus psychischen und physischen Prozessen Glaubwürdigkeit erzeugen
- Wie Sie innere Hürden überwinden
- Acting! – Wie Sie Unsicherheit überspielen

12.00 Business Lunch

### 13.15 Tricks und Manipulationen: Was Sie dagegen tun können

- Verhandlungstaktiken durchschauen und gegensteuern
- Manipulation, psychologische Spiele und Unfairness abwehren
- Können Sie Ihren Gegner manipulieren?

#### Die Kunst der Verhaltensdeutung: Psychologische Aspekte in Verhandlungssituationen

- Wie Sie sich auf Extremsituationen vorbereiten
- Verhaltensinstrumente: Ihre Kommunikationswaffen
- Körpersprache als wesentliche Form der Kommunikation
- Die Bedeutung der menschlichen Stimme bei Verhandlungen

15.00 Kaffee- und Teepause

### 15.15 Harte Verhandlungspartner „knacken“

- Charaktere und Typen
- Stärken und Schwächen des Gegenübers
- Wege aus der Verhandlungssackgasse

#### Schlagabtausch der Geschlechter

- Charakteristika weiblicher Verhandlungsführung
- Vom weiblichen Verhandlungsgeschick lernen
- „Typisch Männlich“
- Umgang mit männlichen Verhandlungspartnern

#### Stressfaktor Reise

- Trotz Jetlag und Reisetress – fit für harte Auseinandersetzungen
- Leitfaden zur Vermeidung von Stresssituationen

17.00 Gelegenheit für abschließende Fragen

ca. 17.15 Ende des Seminars

## Foad Forghani

ist Inhaber und Gründer von **FORGHANI NEGOTIATIONS** in Karben. Er ist einer der gefragtesten Ghost/Shadow Negotiator in Deutschland. Ghost/Shadow Negotiator sind Verhandlungsspezialisten, die Verhandlungsstrategien für Mandanten aus Wirtschaft und Politik entwickeln und sie dabei begleiten. Sein Experten-Know-how sammelte er nach seinem Management-Studium an der Heriot Watt University Edinburgh, in leitender Funktion für nationale und internationale Firmen. Foad Forghani wird vor allem in politischen Krisensituationen und wirtschaftlich brisanten Verhandlungsfällen als Spezialist hinzugezogen. Er versteht es, in seinen Vorträgen und Seminaren die Teilnehmer mit der Darstellung von außergewöhnlichen Verhandlungssituationen in den Bann zu ziehen und komplexe Themen bildhaft zu vermitteln. Seit 2016 ist er unter den Top 100 „Excellence Trainers“ gelistet und gilt als gefragter Experte in den Medien und auf Kongressen, wenn es um die Geheimnisse der Verhandlungsführung geht. Zu seinen Mandanten zählen hochrangige Politiker sowie Wirtschaftsführer. Foad Forghani ist Autor der Bücher „Tanz um die Macht“ und „Shadow Negotiator – Der Spezialist für besondere Fälle“.



Jeder Teilnehmer erhält das Buch „Shadow Negotiator“ von Foad Forghani



### Pressestimme

„Nur eine kleine Schar solcher Einflüsterer gibt es in Deutschland. Foad Forghani ist einer von ihnen.“  
**Handelsblatt**

### Weitere begeisterte Teilnehmerstimmen

- ✓ **„Absolut professionell – methodisch, Ablauf, Prozess, Inhalt auf ganzer Linie, Medieneinsatz. Sehr gute Beispiele aus der Praxis, authentisch. Sehr gute Möglichkeit, daraus Ableitungen vorzunehmen.“**  
F.Huber, h&b learning gGmbH
- ✓ **„Spannung von der ersten bis zur letzten Minute. Der Vortragsstil von Herrn Forghani hat keinen Platz für Müdigkeit gelassen.“** A. Dumke, mod IT Services GmbH
- ✓ **„Praxisnah. Vielseitig und kurzweilig.“**  
U.Turbanisch, Bitech AG Beratungsgesellschaft für Informationstechnologie

## Zum Seminarinhalt

Stress, Druck, Jetlag, unangenehme oder vermeintlich überlegene und/oder unangenehme Verhandlungspartner: Als Verantwortlicher für z.B. Einkauf oder Vertrieb müssen Sie sich **jeder Verhandlungssituation** stellen und das **bestmögliche Ergebnis** für Ihr Unternehmen erzielen. Doch was tun, wenn Sie in Verhandlungen an Ihre persönlichen Grenzen stoßen?

Menschen, die in **Extremsituationen** verhandeln müssen, brauchen geeignete Werkzeuge, um dem enormen **Druck standzuhalten** und **Ängste zu überwinden**.

Tauchen Sie ein in die Welt des Shadow Negotiator **Foad Forghani**, der in politischen Krisensituationen und **wirtschaftlich brisanten Verhandlungsfällen als Spezialist hinzugezogen** wird.

Gewinnen Sie **neue Erkenntnisse** über **alle Facetten** und alle Einflussfaktoren einer **Verhandlungssituation**. Lernen Sie jeden Zungenschlag, jede Regung Ihres Verhandlungsgenegers wahrzunehmen und für Ihre Ziele zu nutzen.

### Meistern Sie schwierige Verhandlungssituationen

Niemand kann es sich leisten sich in eine unterlegene Verhandlungsposition zu begeben,

- wenn er in eine scheinbar **schon verlorene Verhandlung** mit einem **Preisdiktator** geht.
- weil ihm ein **Termin im Nacken** sitzt und die Zeit drängt.
- weil er unter **Jetlag** leidet und sich nicht 100% konzentrieren kann.
- oder weil er mit einem Verhandlungspartner **nicht zu hart umgehen will**.

**Lernen Sie in diesem Seminar, auch unter Stress überzeugend zu agieren und souverän zu verhandeln.**

### Sie haben noch Fragen? Gerne!

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

*Heike Münker*



**Heike Münker**

Bereichsleiterin

Tel.: +49 6196 4722-604

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

# Verhandeln in Extremsituationen

## ■ Wen Sie auf diesem Seminar 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

1. Sie werden sensibilisiert für die Kunst und **Psychologie der Verhandlungsführung**; sie profitieren von der tiefen Erfahrung eines Shadow Negotiator.
2. Sie lernen auch in schwierigen Verhandlungssituationen dem **Druck standzuhalten** und **Ängste zu überwinden**.
3. Sie erhalten eine **Strategie-Toolbox** für Verhandlungen in Grenzsituationen.

## ■ Termine und Veranstaltungsorte

**24. und 25. Januar 2019 in Köln** 01-86440

Dorint An der Messe Köln, Deutz-Mülheimer-Straße 22-24, 50679 Köln, Tel.: +49 221 80190-111 Fax: +49 221 80190-190  
E-Mail: reservierung.koeln-messe@dorint.com

**18. und 19. Februar 2019 in München** 02-86441

Platzl Hotel, Sparkassenstraße 10, 80331 München  
Tel.: +49 89 23703-722 Fax: +49 89 23703-727  
E-Mail: reservation@platzl.de

**20. und 21. März 2019 in Frankfurt/M.** 03-86442

Le Meridien Frankfurt, Wiesenhüttenplatz 28-38, 60329 Frankfurt/M., Tel.: +49 69 2697-834 Fax: +49 69 2697-812  
E-Mail: reservations@lemeridienfrankfurt.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/01-86440](http://www.managementcircle.de/01-86440)

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 Tagungsgebühr. 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)