

Stress, Übermacht, Eskalation

Verhandeln in Extremsituationen

Profitieren Sie von der Toolbox des Shadow Negotiators

Psychologische Aspekte des Verhandeln

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 guter Einblick in die Psychologie von Verhandlungssituationen. Viele Gelegenheiten das eigene Verhalten zu reflektieren.“ Dr. S. Wolf, ARD ZDF Deutschlandradio Beitragsservice
- ✓ „Themen optimal umgesetzt. Entspricht genau den Erwartungen. Kann ich bedenkenlos weiterempfehlen.“ R. Brandl, Europa Möbel Verbund GmbH & Co. KG
- ✓ „Sehr interessant Herr Forghani zuzuhören, sehr praxisnah mit vielen Fallbeispielen. Er geht auch auf die individuellen Beispiele der Teilnehmer ein.“ T. Jußenhoven, TOM TAILOR GmbH

Bitte wählen Sie Ihren Termin

2. und 3. November 2020 in Köln

8. und 9. Dezember 2020 in Frankfurt/M.

18. und 19. Januar 2021 in München

Oder nehmen Sie
online teil!



MANAGEMENTCIRCLE[®]
BILDUNG FÜR DIE BESTEN

Melden Sie sich jetzt an! www.managementcircle.de/11-88951



Ihr Handwerkszeug für extreme Verhandlungen

Ihr Seminarleiter

Foad Forghani, **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

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

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.



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.



Mandy Zunic

Tel.: +49 6196 4722-635

mandy.zunic@managementcircle.de

www.managementcircle.de/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

Ende des Seminars **ca. 17.15 Uhr**

Die höchste Liga der Verhandlungsführung Drei Grundregeln sollte jeder beachten

Autor: Foad Forghani

Worum verhandeln wir? Auf wie vielen Ebenen findet eine Verhandlung statt?

Zunächst einmal sind da die Positionen. Eines der trivialsten Beispiele für eine Position ist der Preis. Die Position kann aber auch aus gesetzlichen Rahmenbedingungen bestehen, die man ändern möchte, dem Wunschgehalt, das anvisiert wurde, oder dem Urlaubsziel, das es dem Partner oder der Partnerin gegenüber durchzusetzen gilt.

Hinter den Positionen liegen die Interessen und Ängste der Beteiligten. Das Interesse, ein Geschäft zu erweitern, den nächsten Urlaub zu finanzieren, mit Statusobjekten die Anerkennung anderer zu erlangen, oder die Angst, den Job oder die Reputation zu verlieren, Existenzverlustängste.

Die Verhandlungswelt ist vielfältig, wenn es um Positionen, Interessen und Ängste geht. Eine Liste, die diese alle enthält, wäre gewiss endlos.

Ist das aber alles, worum wir verhandeln? Sicher nicht. Denn wir verhandeln nicht nur um eine Sache, sondern immer auch um die Beziehung. Die Beziehung zum Verhandlungspartner.

Nun könnte man meinen, die Liste mit den Ebenen und Aspekten, die für das Tauziehen bei einer Verhandlung von Bedeutung sind, wäre somit komplett. Es gibt aber ein weiteres Feld, eine weitere Ebene, die die Verhandlung beeinflusst und zugleich fast unsichtbar ist. Die Ebene der Werte. Hierbei sind die Werte gemeint, die wir aus moralischen, kulturellen oder ideologischen Gründen für erstrebenswert halten. Die Haltung, die wir zu diesen Werten haben, ist uns allerdings nicht immer bewusst. Viele Werte aus den erwähnten Bereichen beeinflussen uns auf der unbewussten Ebene und sind somit unsichtbar.

Wessen Werte sind anzustreben?

Wessen Werte haben Vorrang vor anderen? Wessen Wertvorstellungen bilden die Leitspitze der politisch-gesellschaftlichen Entwicklung? Wer diese Werte bestimmt, ist stets führend auf der politischen Bühne und darüber hinaus. Dies ist die höchste Liga der Verhandlungsführung. Es gibt kaum eine subtilere Art der Beeinflussung und Lenkung von Entscheidungen. Subtil und dennoch höchst wirksam.

Wenn die Wertvorstellungen einer Person beeinflusst werden, trifft sie Entscheidungen, die die lenkende Instanz sich wünscht. Dessen ist sich die Person aber oft nicht bewusst. Sie ist zufrieden und glaubt, das Richtige getan zu haben. Es findet kein Kampf mehr statt. Da der eigentliche Kampf schon längst ausgefochten und entschieden wurde. Als die Werte der Person manipuliert wurden.

Auch auf der wirtschaftlichen Ebene wird das Instrument der Wertebeeinflussung eingesetzt.

Das stärkste Tauziehen findet dabei in der Regel zwischen Arbeitgebern und Gewerkschaften statt. Aber darüber hinaus ist der Kampf um die Werte Teil jeder Unterhandlung zwischen Individuen, Verhandlern. Sei es der Kampf zwischen den Eltern und dem pubertierenden Jugendlichen, der die „alten“ Werte seiner Bezugspersonen infrage stellt, oder das Gerangel zwischen einem Vorstandsmitglied und seinem Bereichsleiter, bei dem die Unternehmensstrategie in Zweifel gezogen wird. Auch hierbei wird stets derjenige gewinnen, der die Wertvorstellungen des anderen am besten beeinflussen kann. Er gewinnt meist ohne Gegenwehr.

Menschen glauben Falsches zu tun, wenn sie gegen Werte verstoßen, die sie einmal als richtig und geltend angenommen haben, seien diese auch die Wertvorstellungen eines anderen, der ihnen diese geschickt injiziert hat. Welch eine bequeme Art, für einen Konflikt eine Lösung zu finden.

Die höchste Liga der Verhandlungsführung

Ihre Bedeutung und Regeln sollte jeder gute Verhandler beherrschen und einsetzen.

- Berücksichtigen Sie die Ebene des Wertesystems bei Verhandlungen.
- Positionieren Sie sich in der Rangordnung mindestens auf Augenhöhe mit dem Verhandlungspartner.
- Verwenden Sie die Informationsmedien bei einer Verhandlung mit der Masse.



Soft Skills-Blog

Tipps und Tricks, mit denen Sie Ihre Kompetenzen stärken!

Jetzt folgen!  www.management-circle.de/soft-skills  @skills_circle 

Zum Seminarinhalt

Stress, Druck, 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 Verhandlungsgegners 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 **mächtigen Verhandlungspartner** 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 Munker

Heike Munker

Bereichsleiterin

Tel.: +49 6196 4722-604

heike.muenker@managementcircle.de

Ihr Trainer

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“.



Pressestimme

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

Weitere begeisterte Teilnehmerstimmen

- ✓ *„Sehr gut und praxisnah! Geht auf Situationen und Probleme der Teilnehmer ein. Gibt klaren Leitfaden vor und verschafft Sicherheit.“*
- ✓ *„Themen optimal umgesetzt. Entspricht genau den Erwartungen. Kann ich bedenkenlos weiterempfehlen.“*
- ✓ *„Sehr interessant! Die Veranstaltung liefert eine Menge an neuen Ideen und Ansätzen, die ich zukünftig nutzen werde.“*

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.

■ Oder nehmen Sie online teil!



Jeder Präsenztermin wird gestreamt. Völlig ortsunabhängig können Sie online teilnehmen! Seien Sie live dabei und interagieren Sie mit Referenten und Teilnehmern. Weitere Informationen erhalten Sie von:



Stephan Wolf
Teamleiter Kundenservice
+49 6196 4722-800

■ Termine und Veranstaltungsorte

2. und 3. November 2020 in Köln

11-88951

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

8. und 9. Dezember 2020 in Frankfurt/M.

12-88952

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

18. und 19. Januar 2021 in München

01-88953

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

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/11-88951

PDF zum Ausdrucken: www.managementcircle.de/form

E-Mail: anmeldung@managementcircle.de

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

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



**KOSTENLOSE
RÜCKTRITTSGARANTIE**

Die kostenlose Stornierung ist bis zu
4 Wochen vor Beginn des Seminars möglich

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,-. Die Teilnahmegebühr für das Zuschalten per Live-Streaming beträgt € 1.845,-. Sollten mehr als zwei Vertreter desselben Unternehmens an der Veranstaltung teilnehmen, bieten wir **ab dem dritten Teilnehmer 10% Preisnachlass. Buchen ohne Risiko: Bis zu vier Wochen vor dem 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 oder per Post an Management Circle AG, Datenschutz, Postfach 56 29, 65731 Eschborn. Weitere Informationen zum Datenschutz erhalten Sie unter www.managementcircle.de/datenschutz.

Ihre Sicherheit ist uns wichtig

Die Anzahl der Teilnehmer ist derzeit strikt auf maximal 14 Personen begrenzt. Selbstverständlich werden wir alle gesetzlich vorgeschriebenen Hygienestandards zusammen mit unseren Vertragshotels sowie unseren Referenten und den Kollegen der Veranstaltungsbetreuung berücksichtigen. Weitere Informationen erhalten Sie hier: www.managementcircle.de/covid-19

■ 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



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