

Verhandlungstechniken in Projekten

Mit Rollenspielen und
Video-Feedback

Mit Strategie, Rhetorik und Stil zum Verhandlungserfolg

Typische Herausforderungen in Projektverhandlungen

- So verhandeln Sie mit Auftraggebern, Projektpartnern und Teammitgliedern
- So meistern Sie Interessensgegensätze und umgehen Konfliktpotenziale

Mit Strategie und Taktik zum Ziel

- So bereiten Sie Verhandlungen optimal vor
- So setzen Sie Ihre Verhandlungsziele im Projekt erfolgreich durch

Bewusste Körpersprache und Rhetorik

- So untermauern Sie Ihre Verhandlungsposition
- So setzen Sie Argumentationstechniken gekonnt ein

Umgang mit Angriffen und Abwehr

- So entwapfen Sie schwierige Verhandlungspartner
- So durchschauen Sie Manipulationstechniken und Tricks

Ihr PLUS:

- Zahlreiche Übungen
- Video-Unterstützung
- Persönliches Feedback vom Profi
- Ausführliche Unterlagen und Leitfäden

Ihr Seminarleiter:



Jörg Pfützenreuter
VerhandlungsWerkstatt

- ✓ „Gut strukturiert. Kurzweilig.“
C. C. Redl, Bertsch Energy GmbH & Co. KG
- ✓ „Interessant und aufschlussreich. Gutes Feedback zu den praktischen Übungen. Gutes Arbeitsmaterial als Dokumentation.“
F. Kohlhammer-Keipp, INIT SE
- ✓ „Sehr kurzweilig. Viele gute Tipps und Tricks. Gute Praxisbeispiele und Übungen.“
T. Heilf, Pfeleiderer Deutschland GmbH

Von ehemaligen Teilnehmern
stets mit „gut“ und „sehr gut“
bewertet.

Ihr Termin:

14. und 15. März 2019 in München

3. und 4. Juni 2019 in Frankfurt/M.

9. und 10. Dezember 2019 in Köln

Hoher Lernerfolg durch
begrenzte Teilnehmerzahl!

30 Jahre
MANAGEMENT CIRCLE[®]
BILDUNG FÜR DIE BESTEN

Melden Sie sich jetzt an! www.managementcircle.de/03-86628

Verhandlungen optimal planen und durchführen!



Ihr Seminarleiter:
Jörg Pfützenreuter, Geschäftsführer, **VerhandlungsWerkstatt**, Köln

Herzlich willkommen!

- Begrüßung durch den Seminarleiter
- Kurze Vorstellungsrunde
- Zielsetzung des Seminars und Abstimmung mit Ihren Erwartungen

Erfolgreiche Verhandlungsführung in Projekten – ein Buch mit sieben Siegeln?

- Was zeichnet eine gute Verhandlung aus?
- Richtige Verhandlungsstrategie vs. richtiger Verhandlungsstil
- Psychologische Aspekte der Kommunikation – Psychologie des Verhandeln
- Möglichkeiten und Grenzen: Gibt es Regeln?

Eine gute Vorbereitung als sicheres Verhandlungsfundament

- Verhandlungsziele – Festlegung und konsequente Verfolgung im Projekt
- Workshop: Leitfaden zur Verhandlungsvorbereitung
- Die EVEREST-Methode zur strukturierten Verhandlungsvorbereitung
- Organisatorische Vorbereitung einer Verhandlung
- Spezifische Merkmale verschiedener Verhandlungs- bzw. Gesprächstypen



Verhandlungsübung



Argumentationstechniken gekonnt einsetzen

- Qualifiziert und professionell: Vertreten Sie Ihren Standpunkt!

- Zielorientierte Argumentation: Schaffen Sie Struktur!
- Gegen-Argumente: Überzeugen Sie Ihren Kontrahenten!
- Argumentationsketten: Bauen Sie sie wirkungsvoll auf!

Stärken Sie Ihre Position durch Rhetorik und Körpersprache

- Erfolgreiche Rhetorik
- Üben, üben, üben – Effektive Übungen, um sich rhetorische Überlegenheit anzueignen
- Wie Ihr Stimmeinsatz Ihren Verhandlungserfolg im Projekt beeinflusst
- Wie Sie Ihren Standpunkt sprachlich positiv stärken
- Wie Ihre Körperhaltung Ihren Aussagen Nachdruck verleiht
- Das Gesamtbild muss stimmen: Mimik, Gestik, Haltung und ...

Zusammenfassung der Inhalte des ersten Seminartages und Gelegenheit für individuelle Fragen

Seminarzeiten

Am 1. Seminartag Empfang mit Kaffee und Tee ab 8.15 Uhr			
	Beginn des Seminars	Business Lunch	Ende des Seminars
1. Seminartag	9.00 Uhr	13.00 Uhr	18.15 Uhr
2. Seminartag	9.00 Uhr	12.45 Uhr	ca. 17.00 Uhr

Am Vor- und Nachmittag findet jeweils eine Tee- und Kaffeepause in Absprache mit dem Seminarleiter und den Teilnehmern statt.

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.



Schwierige Verhandlungssituationen meistern!



Ihr Seminarleiter:
Jörg Pfüzenreuter, Geschäftsführer, **VerhandlungsWerkstatt**, Köln

Erfolgsfaktoren einer Verhandlung im Projekt

- Formale Faktoren vs. psychologische und atmosphärische Faktoren
- Integrität und Ehrlichkeit: notwendig oder überflüssig?
- Verhandlungs-Knigge: Wichtiges zu Ethik und Etikette
- Abgrenzung von Positionen und Interessen
- Aktives Zuhören
- Den Verhandlungspartner gekonnt zum Ziel fragen

Auch in schwierigen Situationen souverän verhandeln

- Verhalten in Engpasssituationen
- Das Harvard-Prinzip
- Einsatz von Gegenfragen
- Umgang mit cholerischen Gesprächspartnern

Verhandlungsübung



Unfairer Argumentation sicher entgegenzutreten

- Persönliche Angriffe abwehren – eine sachliche Ebene schaffen
- Umgang mit Drohungen
- Unfaire Bemerkungen überhören – selbst Fairness wahren
- Diskussion verschiedener Fallbeispiele

3 gute Gründe, dieses Seminar zu besuchen

- ① Sie gewinnen **mehr Sicherheit und Überzeugungskraft** – vor allem in schwierigen Projektsituationen, aber auch im Umgang mit Projektmitgliedern im Arbeitsalltag.
- ② Sie erfahren, wie Sie durch eine **optimale Planung und Vorbereitung** ein sicheres Verhandlungsfundament legen.
- ③ Sie lernen die Techniken der **Rhetorik** und den **gezielten Einsatz von Körpersprache** kennen. Diese trainieren Sie in Rollenspielen mit Videofeedback, um Ihre persönliche Verhandlungsstrategie zu verbessern.

Verhandlungen mit mächtigeren Projekt-Partnern

- Argumentationsstrategien im Umgang mit überlegenen Gesprächspartnern
- So schützen Sie Ihre Interessen: Limits und alternative Strategien
- Workshop: Regeln für den Umgang mit Monopolisten
 - Mit Samthandschuhen? So behaupten Sie Ihre Position
 - Argumentationsbeispiele für Verhandlungen mit Monopolisten

Verhandlungsübung



Manipulationstechniken und Tricks durchschauen

- Der richtige Umgang mit Tricksern
- Typische Tricks der Gegenseite
- Elegante Einwandbehandlung
- Rhetorische Manipulationstechniken, z. B. die Moralfalle
- Psychische Manipulationstechniken: NLP-Technik – Einsetzen oder erkennen und abwehren

Zusammenfassung der Ergebnisse durch den Seminarleiter und abschließende Diskussion

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



„Verhandeln – Der Standpunkt macht es nicht, die Art macht es, wie man ihn vertritt.“

(Theodor Fontane)

Warum Sie dieses Seminar interessiert

Verhandlungen sind Alltag im Projektgeschäft. Ob mit Auftraggebern, Projektpartnern oder Teammitgliedern: **Interessensgegensätze** und **projektspezifische Spannungen** sind dabei unvermeidlich. Umso wichtiger für den Projekterfolg sind daher problemorientierte Verhandlungsergebnisse und Lösungen nach der Win-Win-Strategie – **ohne sich jedoch die Butter vom Brot nehmen zu lassen!**

Was Sie hier lernen

Unser Verhandlungsexperte vermittelt Ihnen in Theorie und Praxis, wie Sie Ihre Verhandlungen zum erfolgreichen Abschluss bringen. Sie lernen und trainieren intensiv, wie Sie

- **methodische, rhetorische** und **psychologische** Kenntnisse richtig einsetzen,
- in Spannungssituationen **sachorientiert argumentieren**,
- **Ihre Wirkung** auf Verhandlungspartner richtig einsetzen und
- die **Motivation Ihres Gegenübers** besser deuten.

Durch Verhandlungsstärke drücken Sie Überzeugungskraft, Glaubwürdigkeit und Seriösität aus. Nur wer in Verhandlungssituationen ein überzeugendes Auftreten zeigt und seine eigenen Ziele im Sinne einer Gewinnerstrategie für alle Beteiligten durchsetzen kann, wird **erfolgreiche Projekt- und Geschäftsabschlüsse** erzielen.

Sie haben noch Fragen? Gerne!

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

Matthias S. Brodrück



Matthias Brodrück
Leiter Projektmanagement Akademie
Tel.: +49 6196 4722-760
matthias.brodruueck@managementcircle.de

Jörg Pfützenreuter

leitet sein eigenes Trainingszentrum in Köln, die **VerhandlungsWerkstatt**. Jörg Pfützenreuter ist ausgebildeter Dipl.-Ingenieur und Dipl.- Kaufmann. Bevor er sich als Trainer, Coach und Berater für Manager, Führungskräfte in Einkauf und Verkauf selbstständig gemacht hat, arbeitete er viele Jahre in Management und Geschäftsleitung internationaler Konzerne und mittelständischer Firmen im In- und Ausland. Er kann durch seine langjährige internationale Erfahrung als Projektmanager, Einkaufsleiter und Geschäftsführer auf vielfältige praktische Erfahrungen zurückgreifen. Heute ist er einer der Top-Trainer und Buchautor für Einkauf und Verkauf sowie Rhetorik, Verhandlungsführung und Souveränität. Mittlerweile hat er mehr als 5000 Ein- und Verkäufer trainiert.

Warum Sie diese Veranstaltung besuchen sollten

- ✓ Sie möchten von erfolgreichen Verhandlungsstrategien erfahren, wie Sie Ihre **Verhandlungsziele besser definieren** und **durchsetzen**.
- ✓ Sie wollen Ihr **individuelles Verhandlungsgeschick optimieren**, um die Motivation des Partners besser deuten zu können.
- ✓ Sie möchten ein **professionelles Auftreten trainieren**, um den **Grundstein für erfolgreiche Projekt und Geschäftsabschlüsse zu legen**.

Projektmanagement-Blog



Perfekt informiert in Sachen Projektmanagement!

Jetzt folgen! www.management-circle.de/projektmanagement

Bitte beachten Sie auch unser Seminar:

Digitalisierung im Projektmanagement

18. und 19. November 2019 in Frankfurt/M.

Nähere Informationen gibt Ihnen **Eberhard Bergmann**,
Tel.: +49 6196 4722-800, Fax: +49 6196 4722-888,
E-Mail: kundenservice@managementcircle.de

✓ Ganzheitliches Konzept:

Bei unseren Trainings liegt neben intensivem Methodentraining ein besonderer Fokus auf Sozialkompetenz, denn nur Fachkompetenz macht noch keinen erfolgreichen Projektmanager aus.

✓ Einzigartigkeit:

Wir legen Wert auf topaktuelle Inhalte. Unsere Projektmanagement-Experten vermitteln Best Practice im Projektmanagement und entwickeln mit Ihnen zusammen Handlungskompetenzen, damit Sie das Erlernte sofort im eigenen Unternehmen anwenden können.

✓ Nachhaltigkeit der Ausbildung:

Die Projektmanagement Akademie unterstützt Sie in Ihrem nachhaltigen Lernerfolg durch gezielte Vor- und Nachbetreuung sowie begleitendes Studienmaterial.

✓ Ablauf:

Sie besuchen nach Ihren Bedürfnissen und Ihrer zeitlichen Kapazität einzelne Seminare oder durchlaufen in kurzer Zeit das gesamte Zertifizierungsprogramm. Alle Seminare bilden in sich abgeschlossene Lerneinheiten. Die Pflichtseminare schließen jeweils mit einem Test ab. Wenn Sie alle Teilprüfungen bestanden haben, erhalten Sie das Zertifikat „Professional Project Manager (PPM)®“.

✓ Persönliches Telefon-Coaching:

Wir bieten während und nach erfolgreicher Zertifizierung allen Teilnehmern, die sich für das komplette Ausbildungsprogramm entscheiden, ein Telefon-Coaching durch einen unserer Projektmanagement-Experten an.

✓ Kann ich PDUs erwerben?

Eine Anrechnung der Projektmanagement Akademie-Seminare erfolgt über ein Formular von PMI®. In Kategorie B „Continuing Education“ können Sie das Seminar aufführen.

Fragen zur Zertifizierung



Stephan Wolf

Kundenservice

Tel.: +49 6196 4722-800

E-Mail: kundenservice@managementcircle.de

Dieses Seminar ist ein Modul der Projektmanagement Akademie. Nach Abschluss der 5 Module erhalten Sie die Zertifizierung zum **Professional Project Manager (PPM)®**

Crashkurs Projektmanagement

+

Projektplanung, -steuerung und
-kontrolle in der Praxis

+

Wertsteigerung durch Multi-Projektmanagement

+

Führungstraining für Projektleiter

+

Wählen Sie 1 von 4 Seminaren aus

Mehr Projekte in kürzerer Zeit

Scrum in der Praxis

Verhandlungstechniken in Projekten

Digitalisierung im Projektmanagement

=

**Professional
Project Manager (PPM)®**

Die Termine und ausführliche Informationen
finden Sie unter:

www.pmakademie.de

Preisvorteil

Ihr Vorzugspreis bei Buchung des Gesamtpakets

Professional Project Manager (PPM)®

€ 8.995,- zzgl. gesetzl. MwSt.

Sie sparen gegenüber den Einzelbuchungen € 3.080,-.

Alle Seminare sind auch einzeln buchbar.

■ Wen Sie auf dieser Veranstaltung treffen

Das Seminar richtet sich an alle **Fach- und Führungskräfte in der Projektarbeit**, die an ihrer Verhandlungskompetenz arbeiten möchten. Besonders angesprochen sind **Projektleiter, Projektmitarbeiter** und **Projektauftraggeber**, die im spannungsgeladenen Projektumfeld die zugehörigen Verhandlungen überzeugend gestalten und Ihre Ziele erfolgreich durchsetzen möchten. Die vermittelten Methoden, Techniken und Empfehlungen sind weder an Branchen noch an Ressorts gebunden.

■ Warum Sie diese Veranstaltung besuchen sollten

- Sie möchten von erfolgreichen Verhandlungsstrategen erfahren, wie Sie Ihre **Verhandlungsziele besser definieren und durchsetzen**.
- Sie wollen Ihr **individuelles Verhandlungsgeschick optimieren**, um die Motivation des Partners besser deuten zu können.
- Sie möchten ein **professionelles Auftreten trainieren**, um den **Grundstein für erfolgreiche Projekt- und Geschäftsabschlüsse zu legen**.

■ Termin und Veranstaltungsort

14. und 15. März 2019 in München 03-86628
Steigenberger Hotel München, Berliner Straße 85
80805 München, Tel.: +49 89 1590 61 0, Fax: +49 89 1590 61 712
E-Mail: muenchen@steigenberger.com

3. und 4. Juni 2019 in Frankfurt/M. 06-86629
Mövenpick Hotel Frankfurt City, Den Haager Straße 5,
60327 Frankfurt/M., Tel.: +49 69 788075-0, Fax: +49 69 788075-829
E-Mail: hotel.frankfurt.city@moevenpick.com

9. und 10. Dezember 2019 in Köln 12-86630
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

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/03-86628

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. (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 oder per Post an Management Circle AG, Datenschutz, an die oben genannte Adresse. Weitere Informationen zum Datenschutz erhalten Sie unter 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



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