

Verhandeln in Extremsituationen

So positionieren Sie sich als souveräner Verhandlungspartner

Die Psychologie des Verhandeln

So bereiten Sie sich auf Extremsituationen vor

Ihr überzeugender Auftritt

Wie Sie sich innerlich programmieren und Unsicherheit überspielen

Die Strategie-Tool-Box fürs Extreme

Souverän pokern und „unsichtbar“ taktieren

Wenn die Zeit drängt

Gut organisiert und fokussiert auch unter Zeitdruck

Harte Verhandlungspartner „knacken“

Wie Sie aus der Verhandlungssackgasse finden

Unternehmensinterne Verhandlungen

So überwinden Sie Widerstände anderer Abteilungen

Kampf um die Preise

Mit Fairness Win-Win-Situationen erzeugen

Die virtuelle Verhandlungsführung

So schulen Sie Ihre Fähigkeiten für den Online-Auftritt

Investieren Sie jetzt in
Ihre Zukunft!

+ 2 intensive Seminartage
+ Top-Experte
+ Für nur € 1.995,-



Ihr Experte und Shadow Negotiator

Foad Forghani

FORGHANI NEGOTIATIONS

Begeisterte Teilnehmerstimmen

“

Herr Forghani beleuchtet Verhandlungssituationen aus einer neuen Perspektive, die es lohnt, im Nachgang weiter zu vertiefen.

P. Kaiser, TOYOTA Deutschland GmbH

“

Sehr informativ und souveräne Vortragsweise! Viele verwertbare und wertvolle Hinweise für die tägliche Praxis.

P. Dorscht, Oechsler AG

Wählen Sie Ihren Termin

16. und 17. Oktober 2024 in Köln

19. und 20. November 2024 in München

10. und 11. Dezember 2024 in Frankfurt/M.

Note
1,5

Ihre Toolbox für herausfordernde Verhandlungen

Empfang mit Kaffee und Tee **ab 9.00 Uhr**

9.30 Herzlich willkommen

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

Die Psychologie der Verhandlungsführung

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

Umgang mit Druck und Stress

- 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

Bearbeitung eines gemeinsamen Praxisfalls



13.00 Business Lunch

14.15 Special – Lernen Sie von den Verhandlungsstrategien der Polizei

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

Klärung der Erwartungshaltung und Power-Positionen

- Analyse der Machtverhältnisse
- Beeinflussung der Machtverhältnisse
- Bedeutung von Power-Balance
- Praxisfall

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: Geiselnahme Verhandlungen

Herausfordernde Verhandlungssituationen

- Komplexe Verhandlungsumgebung
- Team-Verhandlungen
- Kontrolle der Verhandlungsatmosphäre – Emotionalität
- Politische Verhandlungen

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

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



Ihr Seminarleiter



Foad Forghani,
Inhaber,
FORGHANI NEGOTIATIONS,
Karben

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 den Referenten und den Teilnehmern!

Fokus Praxis – Trainieren Sie Ihre Verhandlungssituationen

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

Unternehmensinterne Verhandlungen

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

10.30 Kaffee- und Teepause

10.45 Die Preisverhandlung

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

Virtuell verhandeln

- Verhandeln am Telefon
- E-Mail als Verhandlungskanal
- Verhandeln per Video-Call

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

Optimieren Sie Ihre Durchsetzungsfähigkeit

- Worauf es ankommt, um sich in jeder Situation durchzusetzen
- Das sollten Sie unterlassen: „schädliche“ Verhaltensweisen
- Kommunikative Führung und Durchsetzung: Das Framing
- Die Wichtigkeit der Beziehungsbildung

17.00 Gelegenheit für abschließende Fragen

Ende des Seminars **ca. 17.15 Uhr**

Ihre Checkliste zur Verhandlungsführung – gute Organisation ist alles!



👤 Martina Eckermann

Die Bedeutung von Verhandlungsführung

Die Verhandlungsführung gehört zum Berufsalltag jeder Führungskraft. Ob mit Mitarbeitern im täglichen Gespräch, mit Vorgesetzten im wöchentlichen Status-Meeting oder mit Kunden und Partnern bei der Auftragsabstimmung – jede Verhandlung will gut organisiert sein, damit das gewünschte Ergebnis erreicht wird. Eine sorgfältige Vorbereitung ist daher unerlässlich.

Vorbereitung trotz Zeitdruck

Zeit ist knapp? Die Bedeutung der Vorbereitung

Auch wenn Sie unter Zeitdruck stehen: Nichts ist schlimmer, als unvorbereitet in eine Verhandlung zu gehen! Fehlende Hintergrundinformationen, oberflächliche Argumente oder Sprachlosigkeit bei provokanten Fragen können fatal sein. Arbeiten Sie daher vor jeder Verhandlung die folgenden fünf Schritte durch. Diese Zeit sollten Sie sich nehmen!

Schritt 1: Den Verhandlungspartner kennenlernen Informationen sammeln

Sammeln Sie vor der Verhandlung Informationen über Ihren Verhandlungspartner. Fragen Sie sich, was ihm wichtig ist und welche Ziele er verfolgt. So können Sie Ihre Argumentation gezielt ausrichten.

Team und Entscheidungswege berücksichtigen

Überlegen Sie, welche Entscheidungswege notwendig sind und ob interne Rangordnungen oder Machtspielchen Schwierigkeiten bereiten könnten. Ein Profil für jede beteiligte Person kann helfen, Mit- und Gegenspieler im Blick zu behalten und besser zu agieren.

Schritt 2: Alternative Lösungswege erarbeiten Flexibilität zeigen

Interessenskonflikte sind oft vorprogrammiert. Seien Sie daher flexibel und bieten Sie alternative Vorschläge an. Das Ziel sollte eine Win-Win-Situation sein, auch wenn Kompromisse nötig sind.

Schritt 3: Eine Strategie entwickeln Strategieplanung

Kennen Sie Ihre Verhandlungspartner und Ihre Ziele, entwickeln Sie eine passende Strategie. Passen Sie Ihre Vorgehensweise an die Persönlichkeit Ihres Gegenübers an. Drohungen oder schnelle Entscheidungen können kontraproduktiv sein. Oft macht der Ton die Musik!

Schritt 4: Besonnen in die Verhandlung gehen Vorbereitung und Smalltalk

Kurz vor der Verhandlung sollten Sie Ihre Strategie und Argumente noch einmal durchgehen. Meditationsübungen oder Rituale können helfen, sich zu konzentrieren. Beginnen Sie das Gespräch mit etwas Smalltalk, um eine Vertrauensbasis zu schaffen.

Zuhören und Fragen stellen

Nehmen Sie die Informationen Ihres Gegenübers auf und stellen Sie Ergänzungsfragen, um mehr über die Absichten und Angebote zu erfahren. Bringen Sie dann Ihre Argumente vor und lenken Sie das Gespräch in die gewünschte Richtung. Kompromisse sollten immer Gegenleistungen beinhalten.

Schritt 5: Nicht zum Abschluss drängen lassen Ruhe bewahren

Lassen Sie sich nicht durch Tricks oder bestimmte Phrasen Ihres Gesprächspartners aus der Ruhe bringen. Formulierungen wie „Das ist nicht verhandelbar!“ oder „Nehmen Sie das Angebot an – jetzt oder nie!“ sollen Sie verunsichern und zu schnellen Entscheidungen drängen.

Kriterien für den Verhandlungsabschluss

Eine Verhandlung ist erst zu Ende, wenn:

- Alle Punkte ausgehandelt sind,
- Einigung über die Details besteht,
- keine offenen Fragen oder Bedenken mehr bestehen und
- das Besprochene schriftlich festgehalten wurde.

Warum das Seminar wichtig ist

Stress, Druck, unangenehme und vermeintlich überlegene 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 Verhandlungsgenners wahrzunehmen und für Ihre Ziele zu nutzen.

Meistern Sie schwierige Verhandlungssituationen

Niemand kann es sich leisten sich in eine unterlegene Verhandlungsposition zu begeben. Lernen Sie in diesem Seminar

- ✓ auch mit einem mächtigen Verhandlungspartner souverän umzugehen.
- ✓ selbst bei Termindruck gut vorbereitet und fokussiert in eine Verhandlung zu starten.
- ✓ psychologische Spielchen und Manipulationsversuche zu erkennen und abzuwehren.
- ✓ einen wichtigen Geschäftsabschluss auch virtuell sicher zu realisieren.
- ✓ 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

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 Negotiators in Deutschland. Ghost/Shadow Negotiators 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 „Excellent 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 gute Hintergründe und Beispiele aus der Praxis. Gute Herleitung aus psychologischer Sicht. Jetzt gilt es das Gelernte selber auszuprobieren / umzusetzen.“
- ✓ „Sehr empfehlenswert. Spannende Aspekte für eine erfolgreiche Verhandlungsführung wurden automatisch beleuchtet. Habe viel für den Alltag mitgenommen.“
- ✓ „Interessante, interaktive Veranstaltung, die einem in gewissen Bereichen auch „die Augen öffnet“.

Verhandeln in Extremsituationen

■ Wen Sie auf dieser Veranstaltung treffen

Mit diesem Seminar richten wir uns insbesondere an **Fach- und Führungskräfte** 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.

■ Warum Sie diese Veranstaltung besuchen sollten

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

■ Termine und Veranstaltungsorte

16. und 17. Oktober 2024 in Köln 10-93186

Dorint Hotel am Heumarkt Köln
Pipinstraße 1, 50667 Köln
Tel.: +49 221 80190-111
E-Mail: reservierung.koeln-heumarkt@dorint.com

19. und 20. November 2024 in München 11-93187

Steigenberger Hotel München
Berliner Straße 85, 80805 München
Tel.: +49 89 1590 61 0
E-Mail: muenchen@steigenberger.com

10. und 11. Dez. 2024 Eschborn bei Frankfurt/M. 12-93188

Management Circle Campus, Düsseldorf Straße 36,
65760 Eschborn, Tel.: +49 6196/4722-800
Für Übernachtungsmöglichkeiten in unmittelbarer Nähe
fragen Sie bitte unser Team.

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/M10987
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.**

Anmeldebedingungen

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Der Ticketpreis für das zweitägige Seminar beträgt inkl. Business Lunches, Erfrischungsgetränken, Get-together und der Dokumentation € 1.995,-. **10% Preisnachlass erhalten Sie** auf den gesamten Rechnungsbetrag bei der Anmeldung von mehr als 2 Teilnehmern aus Ihrem Unternehmen. **Buchen Sie ohne Risiko: Die kostenlose Stornierung ist bis vier Wochen vor dem Veranstaltungstermin möglich.** Danach oder bei Nichterscheinen des Teilnehmers berechnen wir den gesamten Ticketpreis. 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

Seit über 35 Jahren bieten wir berufliche Weiterbildung auf höchstem Niveau. Unter dem Motto **Bildung für die Besten** erlangen Sie den Wissensvorsprung, der Sie auf Ihrem Karrierepfad weiterbringt. In Zusammenarbeit mit unseren Experten aus Wirtschaft, Politik und Wissenschaft identifizieren wir für Sie die relevanten Themen und Trends – aktuell und zukunftsweisend. Unser gesamtes Weiterbildungsangebot finden Sie unter www.managementcircle.de



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

Klimaneutral produziert mit
Ökostrom und Biofarben basierend
auf nachwachsenden Rohstoffen

