ProjektManagement AKADEMIE

Zertifizierung: Professional Project Manager

Verhandlungstechniken in Projekten

Mit Strategie, Rhetorik und Stil zu Ihrem 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 entwaffnen Sie schwierige Verhandlungspartner
- So durchschauen Sie Manipulationstechniken und Tricks

Mit Rollenspielen und Video-Feedback!

Special

Ihr Experte

Jan C. Laufs
VerhandlungsWerkstatt

Ihr persönlicher Mehrwert

Ihr Plus

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

Begeisterte Teilnehmerstimme

Sehr lehrreich, uneingeschränkt weiterzuempfehlen... Top!

D. Weschollek, Mennekes Elektrotechnik GmbH & Co. KG

Wählen Sie Ihren Termin

6. und **7. Februar 2024** in **München**
17. und **18. April 2024** in **Hamburg**
3. und **4. Juni 2024** in **Frankfurt/M.**

MANAGEMENTCIRCLE®
BILDUNG FÜR DIE BESTEN

Melden Sie sich jetzt an! www.managementcircle.de/M11028

Note
1,5
597
Teilnehmer

Verhandlungen optimal planen und durchführen

Empfang mit Kaffee und Tee sowie Ausgabe der Seminarunterlagen ab **ca. 8.30 Uhr**

9.00

Herzlich willkommen

- Vorstellung des Seminarleiters und der Teilnehmer
- Darstellung der Inhalte und Zielsetzung des Seminars
- Abstimmung mit Ihren Erwartungen als Teilnehmer

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 Verhandelns
- Möglichkeiten und Grenzen – Gibt es Regeln?

Eine gute Vorbereitung als sicheres Verhandlungsfundament

Workshop

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

Verhandlungsübung

mit Videofeedback

Argumentationstechniken gekonnt einsetzen

- Qualifiziert und professionell – Vertreten Sie Ihren Standpunkt!
- Zielorientierte Argumentation – Schaffen Sie Struktur!
- Gegenargumente – Überzeugen Sie Ihren Kontrahenten!
- Bauen Sie Argumentationsketten 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 ...

18.15 Gelegenheit für Fragen und Diskussion

Ende des Seminartages **ca. 18.30 Uhr** und

Pausenzeiten

13.00 Uhr Business Lunch

Am Vor- und Nachmittag sind Kaffee- und Teepausen in Absprache mit dem Seminarleiter und den Teilnehmern vorgesehen.

Ihr Seminarleiter

Jan C. Laufs
Trainer,
VerhandlungsWerkstatt,
Köln

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!

Meistern Sie schwierige Verhandlungssituationen

9.00

Es geht weiter

- Begrüßung durch den Seminarleiter
- Überleitung zum zweiten Seminartag

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

mit Videofeedback

Unfairer Argumentation sicher entgegentreten

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

Verhandlungen mit mächtigeren Projektpartnern

Workshop

- 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

mit Videofeedback

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

17.00 Gelegenheit für Fragen und Diskussion

Ende des Seminartages **ca. 17.15 Uhr**

Pausenzeiten

13.00 Uhr Business Lunch

Am Vor- und Nachmittag sind Kaffee- und Teepausen in Absprache mit dem Seminarleiter und den Teilnehmern vorgesehen.

Ihr Seminarleiter

Jan C. Laufs

Auch als Inhouse-Training

Zu diesen und allen anderen Themen bieten wir auch **firmeninterne** Schulungen an. Ich berate Sie gerne, rufen Sie mich an.

Kristin von Rauchhaupt
Tel.: +49 6196 4722-635
kristin.vonrauchhaupt@managementcircle.de
www.managementcircle.de/inhouse

MANAGEMENTCIRCLE® INHOUSE BILDUNG FÜR DIE BESTEN

Warum das Seminar wichtig ist

„Verhandeln – Der Standpunkt macht es nicht, die Art macht es, wie man ihn vertritt." (Theodor Fontane)

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!**

Ihr persönlicher Mehrwert

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 Seriosität 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.

3 gute Gründe, dieses Seminar zu besuchen

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

Sie haben noch Fragen?

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

Matthias Brodrück
Bereichsleiter Seminare & Konferenzen
+49 6196 4722-760
matthias.brodrueck@managementcircle.de

Ihr Experte

Jan C. Laufs

ist Partner bei LA VEVE INVESTMENTS und Trainer für die **VerhandlungsWerkstatt**. Als international ausgebildeter Diplomkaufmann führte ihn seine Laufbahn um den halben Globus. Seit Anfang der 2000er arbeitet er in der Geschäftsführung internationaler Konzerne in verschiedenen Branchen und in der Leitung von Beratungs- und Investmentboutiquen. Seine Schwerpunkte liegen im Business Development/Sales, Change Management und Projektmanagement. Während seiner Karriere arbeitete und wohnte er viele Jahre in Südamerika und im Mittleren Osten. Er ist mit dem Managen von internationalen Teams und dem Verhandeln im internationalen Kontext insbesondere in Amerika, Asien und Europa bestens vertraut.
Er ist ein erfahrener Negotiator, der seine Erkenntnis aus und Erlebnisse aus der Praxis gekonnt mit der Theorie verbindet.

Beachten Sie auch unsere Veranstaltung

Mehr Projekte in kürzerer Zeit

1. und **2. August 2024** in **Hamburg**
26. und **27. September 2024** in **Köln**
9. und **10. Dezember 2024** in **München**

Nähere Informationen gibt Ihnen gerne **Stephan Wolf:**
+49 6196 4722-800 | kundenservice@managementcircle.de
www.managementcircle.de/M07121

Ihr Management Circle-Veranstaltungsticket

Foto: © Deutsche Bahn AG/Wolfgang Klee

Entspannt ankommen – nachhaltig reisen.
Die Deutsche Bahn bringt Sie in Kooperation mit Management Circle an Ihren Veranstaltungsort.

Buchen Sie bequem online und sichern Sie sich so das günstigste Bahn-Ticket. Wir bieten Ihnen automatisch eine Übersicht aller Bahn-Angebote auf Ihrer Wunschstrecke für Hin- und Rückfahrt.

Von jedem beliebigen DB-Bahnhof können Sie Ihre Reise zu günstigen Sonderkonditionen antreten.

Alle Details zum Veranstaltungs-Ticket finden Sie hier:

www.managementcircle.de/service/deutsche-bahn-special.html

DB

So werden Sie zum Professional Project Manager (PPM®)

Bei dieser Zertifizierung absolvieren Sie 5 Module in einem Zeitraum, den Sie selbst bestimmen. Ihre Kompetenz wird Ihnen von führenden Experten auf dem Gebiet vermittelt.

Nach Teilnahme an 4 Pflichtmodulen und an 1 Wahlmodul erhalten Sie das Zertifikat **„Professional Project Manager (PPM®)“.**

Erfolgstools im Projektmanagement

+

Projektplanung, -steuerung und -kontrolle in der Praxis

+

Multiprojektmanagement

+

Führungstraining für Projektleiter

+

Wählen Sie 1 von 2 Wahlseminaren

Verhandlungstechniken in Projekten

Mehr Projekte in kürzerer Zeit

=

Professional Project Manager (PPM®)

Preisvorteil

Ihr Vorzugspreis bei Buchung des Gesamtpakets
Professional Project Manager (PPM®)

€ 10.995,– zzgl. gesetzl. MwSt.

Sie sparen gegenüber den Einzelbuchungen € 3.180,–.

Alle Seminare sind auch einzeln buchbar.

Sie haben noch Fragen?

Schreiben Sie uns eine E-Mail oder melden Sie sich telefonisch. Wir helfen Ihnen gerne weiter!

Stephan Wolf
Teamleiter Kundenservice
+49 6196 4722-800
kundenservice@managementcircle.de

Erfolgstools im Projektmanagement

- Komplexe Projekte in den Griff bekommen
- Risiken minimieren und Maßnahmen absichern

12. + 13. März 2024 | München
14. + 15. Mai 2024 | Berlin
24. + 25. Juni 2024 | Frankfurt/M.

Projektplanung, -steuerung und -kontrolle in der Praxis

- Strukturplanung und Aufwandsschätzung
- Risikomanagement in Projekten

17. – 19. April 2024 | Frankfurt/M.
26. – 28. Juni 2024 | Berlin
28. – 30. August 2024 | Köln

Multiprojektmanagement

- Systematisches Programm- und Portfoliomanagement
- Techniken einer optimalen Ressourcenverteilung

5. – 7. Juni 2024 | München
7. – 9. August 2024 | Hamburg
9. – 11. Oktober 2024 | Frankfurt/M.

Führungstraining für Projektleiter

- Projektteams situationsabhängig und typgerecht führen
- Erfolgreich kommunizieren

9. – 11. Juli 2024 | Frankfurt/M.
10. – 12. September 2024 | Hamburg
26. – 28. November 2024 | München

Verhandlungstechniken in Projekten

- Typische Herausforderungen in Projektverhandlungen
- Mit Strategie und Taktik zum Ziel

6. + 7. Februar 2024 | München
17. + 18. April 2024 | Hamburg
3. + 4. Juni 2024 | Frankfurt/M.

Mehr Projekte in kürzerer Zeit

- Effizientes Ressourcen-Management
- Transparenz für das Topmanagement

1. + 2. August 2024 | Hamburg
26. + 27. September 2024 | Köln
9. + 10. Dezember 2024 | München

Verhandlungstechniken in Projekten

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.

Termine und Veranstaltungsorte

6. und **7. Februar 2024** in **München** 02-92654
Le Meridien München
Bayerstraße 41, 80335 München
Tel.: +49 89 2422 2995
E-Mail: meeting@lemeridienmunich.com

17. und **18. April 2024** in **Hamburg** 04-92655
The Madison Hamburg
Schaarsteinweg 4, 20459 Hamburg
Tel.: +49 40 37666-0
E-Mail: reservierung@madisonhotel.de

3. und **4. Juni 2024 Eschborn** bei **Frankfurt/M.** 06-92656
Management Circle Campus, Düsseldorfer 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/M11208**
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 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 € 2.295,–. Sollten mehr als zwei Vertreter desselben Unternehmens an der Veranstaltung teilnehmen, bieten wir **ab dem dritten Teilnehmer 10% Preisnachlass. Buchen Sie ohne Risiko: Bis 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, an die oben genannte Adresse. Weitere Informationen zum Datenschutz erhalten Sie unter www.managementcircle.de/datenschutz.

Über Management Circle

Seit über 30 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**

WEITERBILDUNG HESSEN e.V. GEPRÜFTE WEITERBILDUNGS-EINRICHTUNG

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

FSC www.fsc.org MIX Papier | Fördert gute Waldnutzung FSC® C018996

A/EP