

Verhandeln

ohne Kompromisse

Verhandlungsautorität mit Empathie und Respekt konsequent festigen

Verhandlungskunst auf den Punkt gebracht

- Verhandlungsstrategien des FBI – Kein Platz für Kooperation und Geschenke
- So reagieren Sie flexibel auf das Verhalten Ihres Verhandlungspartners
- Präsentieren Sie sich souverän mit der richtigen Körpersprache
- Radieren Sie Argumentationsschwächen aus und wandeln sie in Stärken um
- Quick & Dirty – Tricks, die Sie kennen und entschärfen müssen
- So machen Sie Verhandlungsgegner zu konstruktiven Mitstreitern
- Der Rhetorik-Code für Verhandlungen – wie Sie mit DEALektik zum Ziel kommen

Die Trainer-Expertise auf einen Blick

- ✓ M&A-Beratung bei Deals bis 5 Mrd.
- ✓ Pitch-Expertise im dreistelligen Mio-Bereich
- ✓ Gerichtsprozess-Begleitung bis 1 Mrd.

Ihr Experte



Prof. Dr. theol. Karsten Bredemeier
**TopExecutiveCoach und
Kommunikationsstrategie**

Begeisterte Teilnehmerstimmen

“

Gute Mischung aus Theorie und praktischen Übungen, Feedback-Runden sowie Rollenspielen. Für mich ist es ein Seminar mit echtem Mehrwert.

Dipl.-Ing. T. Kuck, Hammer Real GmbH

“

Der Rahmen, Ablauf und das direkte Feedback zum Einzelnen hat mir sehr gefallen. Zielführend für die eigene Reflektion und Verbesserung.

S. Lohse, Ferrari electronic AG

Wählen Sie Ihren Termin

6. und 7. September 2023 in Frankfurt/M.

26. und 27. September 2023 in Köln

27. und 28. November 2023 in München



MANAGEMENTCIRCLE[®]
BILDUNG FÜR DIE BESTEN

Melden Sie sich jetzt an! www.managementcircle.de/M12206

Note
1,6472
Teilnehmer

Ihre Toolbox für den Verhandlungserfolg

Herzlich willkommen

- Begrüßung durch den Seminarleiter und eine ganz andere Vorstellungsrunde
- Überblick über die Ziele und Inhalte des Seminars, Abstimmung mit Ihren persönlichen Erwartungen

Die 6 (+1) soziopsychologischen Grundmuster der Verhandlungsinterventionen

- Die Motive des Verhandeln und Nicht-Verhandeln
- Der Blick Ihres Gegenübers und seine Verhaltenspsychologie
- Warum Entscheidungen fallen oder ausbleiben
- Typenlehre: Auf den Punkt gebracht
- Wer „Nein“ sagt, gewinnt

Was Macht und Angst mit Ihnen machen – Sonnen- und Schattenseite von Verhandlungszielen

- Interesse, Absicht oder Ziel – Ihre fokussierte Definition macht den Unterschied
- Verhandlungsziele sachlich ohne Emotionen berechnen
- Schluss mit dem BATNA-Prinzip
- Angemessene Kleidung – ein Abgleich für Ihr Image!

Verhandlungsstrategien entwickeln und leben

- Risikoaversion und Chancenbewertung
- Soziopsychologische Mehrwertargumentation

Empathie und Sympathie zeigen, Respekt und Vertrauen generieren

- „Der Pate“ – ein brillanter Beziehungsratgeber für Manager
- „Ninja-Tipps“ für Beziehungsaufbau und -gestaltung
- Vorsicht vor diesen Fettnäpfchen!
- KAIROS – die Lehre vom richtigen Momentum

Ihre Positionierung und die 6 derivierten Argumentationsstrukturen

- Ihre persönliche Verhandlungsdramaturgie
- Taktile „Boulwarism“ – kein Verhandlungsspielraum
- Verhaltenspsychologische Effekte und Instrumente spielerisch genutzt
- Analyse des Verhandlungspartners: Persönlichkeits-/Verhandlungstypen erkannt – wie kann ich flexibel darauf reagieren?

„Goldene Brücken“ bauen und die „Chinese Wall“ für Informationen: So entscheiden Sie schwierige Verhandlungen für sich

- Sie müssen IMMER die Wahrheit sagen, aber NICHT immer die Wahrheit sagen!
- Ihr kommunikatives Rüstzeug: Rhetorik-Code und Schwarze Rhetorik® für Verhandlungen
- Psychologische Grundmuster der Ankerbotschaften
- Schluss mit der Fragetechnik: Appelltechnik in der Gesprächsführung

Gelegenheit für persönliche Themen und anschließendes Get-together

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!

Ihr Trainer



Prof. Dr. theol. Karsten Bredemeier
TopExecutiveCoach und Kommunikationsstrategie,
Düsseldorf

Seminarzeiten

Am 1. Seminartag Empfang mit Kaffee und Tee **ab 9.00 Uhr**

	Beginn	Business Lunch	Ende
1. Seminartag	9.30 Uhr	13.00 Uhr	18.00 Uhr
2. Seminartag	9.00 Uhr	12.30 Uhr	17.30 Uhr

An beiden Seminartagen sind Kaffee- und Teeпаusen in Absprache mit dem Referenten und den Teilnehmern vorgesehen.

Erhalten Sie, was Sie verlangen – mit DEALektik zum Ziel

Es geht weiter

- Begrüßung durch den Seminarleiter
- Vorschau auf den zweiten Seminartag

Fairness hat Grenzen, doch Grenzen verschieben sich (Re-/Framing)

- Das Ethik-Korsett des Utilitarismus und Behavioral Thinking
- Quick & Dirty – diese Tricks müssen Sie kennen und entschärfen
- Ihre Vorteile des Hooker-Prinzips zwischen Offerte und Annahme

(Over-)Commitment – richtig verstanden und taktisch eingesetzt

- Das Reziprozitäts-Prinzip als Sozialklebstoff erfolgreicher Verhandlungen
- Tite for tate – Wie Du mir, so ich Dir!
- Störenfriede und Verhandlungsgegner zu konstruktiven Mitspielern machen
- Mein DEAL ist Dein DEAL, YES!

Eiskalt erwischt? Never ever!

- Verhandlungsautorität konsequent inszenieren und festigen
- Macher-Autorität demonstrieren und in Erfolge ummünzen
- Attributierungsfehler vermeiden und Schein-Optionen ausschließen

Die Dramaturgie erfolgreicher Verhandlungsprozesse in diversen Schritten

- Entscheidungen in Stufen herbeiführen: Die Verhandlungskaskade
- Weitere „Quick & Dirty-Tricks“ der Verhandlungsstörungen – lernen Sie diese kennen und entschärfen
- Gib dem Affen Zucker! Eine kleine Lehre über stoffwechselbedingte Blockaden

So stellen Sie Ihr Team oder Ihre persönlichen Fertigkeiten erfolgreich auf – Ihr Erfolgssoziogramm

- Verhandeln in und mit Teams – das müssen Sie unbedingt beachten
- Räumliche Dramaturgie und Inszenierung der Verhandlungsgegebenheiten
- Das „Haie-Becken“ und das Verhandlungs-„Bermuda-Dreieck“ – genießen Sie diese

Best Deals VERkaufen Sie!

- Lassen Sie sich nicht EINKaufen: Ihre persönliche DEALektik
- Kritische Situationen souverän entschärfen
- Argumentationsschwächen ausradieren und in Stärken umwandeln
- Die richtige Körpersprache – so präsentieren Sie sich souverän
- Umgang mit Drohungen und Verlockungen
- Sackgassen vermeiden oder aus Sackgassen befreien mit Schlagfertigkeit
- Unfaire Verhandlungspartner sowie versteckte Absichten durchschauen, Fallstricke erkennen
- Ihre persönliche Optimierung – Feedback!

Abschließende Fragen und Lessons learned

Weitere begeisterte Teilnehmerstimmen

- ✓ „Vergessen Sie Ihr Gelerntes! Nehmen Sie Abstand von Zweitklassigkeit. Lassen Sie sich kompakt und zielgerichtet mit provokantem Witz erstklassig trainieren.“
- ✓ „Unkonventionelles Seminar mit vielen inspirierenden Denkanstößen, Musterbrechern und nützlichen Hilfsmitteln für den Alltag.“
- ✓ „Eine der wertvollsten Veranstaltungen in meiner beruflichen Laufbahn. Gute Übungen, praxisnahe Tipps, welche sich sehr gut in meinen Arbeitsalltag einbauen lassen.“

Besuchen Sie auch mal unseren Blog!

Dort finden Sie **aktuelle News**, **spannende Tipps** unserer zahlreichen Experten und **exklusive Beiträge** rund um die Themen unserer Veranstaltungen.

www.managementcircle.de/blog



Ihr Top-Trainer

Prof. Dr. theol. Karsten Bredemeier

(„Profis arbeiten mit Profis!“) ist TopExecutiveCoach und Kommunikationsstrategie und gilt als der „Rhetoriktherapeut Deutschlands“ (manager magazin). In seine mehrfach prämierte Lehr- und Beratungstätigkeit für Dax-, Mittelstandsunternehmen, Institutionen und Startups fließen seine langjährige Tätigkeit als GFGesellschafter einer renommierten Beratungsgruppe, sein theologischer Hintergrund und seine journalistische Expertise überzeugend ein. Ergänzt ist dieses Spektrum durch die langjährige Beratung von Spitzensportlern auf Weltniveau und (inter)nationalen Politikern sowie Dozententätigkeiten an diversen Universitäten und Hochschulen in den Fächern Wirtschafts-Ethik, Unternehmensstrategien und Kommunikation. Als geschätzter Keynote-Speaker synthetisiert er übergreifend therapeutische Themen und soziopsychologische Konzepte zu anderen, überzeugenden Kommunikationsmodellen. Insgesamt hat er diverse Startups (u. a. „Clever tanken“) (mit)gegründet, einige verkauft oder hält diverse Beteiligungen, u. a. an einer Beratung für soziale Verantwortung/CSR. Als Bestsellerautor hat er 15 Bücher in 20 Sprachen mit mehr als 150 Auflagen veröffentlicht.

Ihr PLUS

Im Vordergrund dieses PREMIUM-Seminars stehen Ihre individuellen Trainingseinheiten zu den Themen Pitch, Verhandlung und Diskussion sowie klassische „Deals“:

- ✓ In intensiven Übungseinheiten erhalten Sie Tipps und Tricks, die Sie in Ihrem Verhandlungsalltag anwenden können.
- ✓ Die Seminarinhalte werden abgerundet mit professionellen Coaching-Hinweisen zur Steigerung der Personality-Performance.
- ✓ Sie profitieren von dem alterozentrierten „Bredemeier-Feedback“ und Ihrem individuellen Sprecher- und Verhandlungspsychogramm.
- ✓ Die vermittelten Verhandlungstechniken entfalten eine besondere Macht in der Überzeugungs- und Darstellungsfertigkeit.

Bringen Sie Ihre persönlichen Themen auf Wunsch ein.

Auch als Inhouse-Training

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

Daniela Rühl

Tel.: +49 6196 4722-615

daniela.ruehl@managementcircle.de

www.managementcircle.de/inhouse



Warum das Seminar wichtig ist

Wir verhandeln tagtäglich, ob mit Kollegen, Mitarbeitern, Geschäftspartnern oder Kunden. Oft geht es hierbei um Kleinigkeiten, die schnell gelöst werden. Doch wie sieht es aus, wenn viel auf dem Spiel steht, Sie in unterlegener Position sind oder Ihr Gegenüber unfair vorgeht? Sind Sie in der Lage, auch in solchen Situationen einen kühlen Kopf zu bewahren und Ihre Ziele zu erreichen?

Es bedarf mehr als guter Argumente, um Top-Deals zum Erfolg zu führen. Mit Prof. Dr. Bredemeier profitieren Sie von der Expertise der DEALektik und lernen, schwierige Verhandlungen für sich zu entscheiden.

Ihr Nutzen

Sie lernen,

- ✓ Ihre Verhandlungsziele konsequent und kompromissbefreit zu erreichen.
- ✓ unterschiedliche Verhandlungstypen zu erkennen und flexibel auf diese einzugehen.
- ✓ adaptive Verhandlungs- und Überzeugungsparadigmen mittels Rhetorik-Code zu nutzen.
- ✓ Verhandlungspartner richtig einzubinden und zu konstruktiven Mitstreitern zu machen.
- ✓ kritische Verhandlungssituationen präventiv zu vermeiden bzw. nach Entstehen zu entschärfen.
- ✓ Ihre Körpersprache gezielt zu nutzen und sich souverän zu präsentieren.
- ✓ Schlagfertigkeit in eskalierenden Situationen zu entwickeln und professionell zu kontern.

Erleben Sie zwei intensive Trainingstage mit unserem TOP-Trainer und verschaffen Sie sich konsequent andere Verhandlungsansätze.

Sie haben noch Fragen? Gerne!

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



Heike Munker

Bereichsleiterin

Tel.: +49 6196 4722-604

heike.muenker@managementcircle.de

www.managementcircle.de/M12206

Verhandeln ohne Kompromisse

■ Wer sollte teilnehmen?

Dieses Seminar richtet sich an alle, die zu Top-Deal-Makern werden und sich mithilfe konsequent anderer Ansätze für jede Verhandlungssituation wappnen wollen. Direkt angesprochen sind **Fach- und Führungskräfte** aus den Bereichen **Einkauf** und **Vertrieb**, **M&A**, **HR** sowie **Unternehmensberater**, **Geschäftsführer** und **Vorstände**.

■ Termine und Veranstaltungsorte

6. und 7. September 2023 in Frankfurt/M.	09-92233
26. und 27. September 2023 in Köln	09-92234
27. und 28. November 2023 in München	11-92235

■ 3 gute Gründe, dieses Seminar zu besuchen

- Sie kennen herkömmliche Verhandlungstechniken und interessieren sich für konsequent andere Ansätze der Verhandlungskunst und -rhetorik.
- Sie lernen, in eskalierenden Situationen Schlagfertigkeit zu entwickeln und Ihre Verhandlungsautorität zu festigen.
- Sie wollen Ihre persönliche DEALEktik optimieren.

■ Seminarhotel

Bei Buchung unserer Präsenztermine erhalten Sie bis spätestens drei Wochen vor dem Seminarbeginn die Informationen zum Veranstaltungshotel.

Eine Liste unserer aktuellen Seminarhotels finden Sie unter:
www.managementcircle.de/hotels

Begrenzte Teilnehmerplätze – jetzt anmelden!

Online-Anmeldung: www.managementcircle.de/M12206
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 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



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