

Verhandlungsführung exklusiv für Frauen

Potenziale entfalten – mit mehr Leichtigkeit zum Verhandlungserfolg

So setzen Sie Ihre Verhandlungsziele durch

- **Typisch männlich?** Machen Sie sich frei vom Rollenkonflikt als Frau
- **Potenziale:** Übernehmen Sie Verantwortung und nutzen Sie Ihre individuellen Stärken
- **Durchstarten:** Keine falsche Bescheidenheit – machen Sie Ihren Standpunkt deutlich
- **Aktives Selbstmanagement:** Wie Sie sich und Ihre Gefühle im Griff haben
- **Rhetorik:** Fragetechniken, die Sie Ihrem Verhandlungsziel wirklich näherbringen
- **Verhandlungsführung:** Verhandeln Sie durchsetzungsstark und schaffen Win-Win-Situationen

Ihre Verhandlungsexpertin



Dr. Caroline Dostal
**Empowerment für
Frauen**

Praxis, Praxis, Praxis

- ✓ Exklusive Best Practice aus langjähriger nationaler und internationaler Verhandlungserfahrung
- ✓ Identifikation der individuellen Verhandlungspotenziale mit dem Erfolgsguide SoulScript Secrets
- ✓ Direkte Übertragung der Inhalte auf die eigene Verhandlungsführung im Austausch und Feedback

Bitte wählen Sie Ihren Termin:

- 3. und 4. November 2021 in Frankfurt/M.
- 6. und 7. Dezember 2021 als Online-Seminar
- 13. und 14. Januar 2022 als Online-Seminar
- 14. und 15. Februar 2022 in München



Das beste Mindset zur erfolgreichen Verhandlungsführung

Ihre Trainerin

Dr. Caroline Dostal, Verhandlungsexpertin, Empowerment für Frauen, Berlin

Herzlich willkommen

- Begrüßung und kurze Vorstellungsrunde
- Abgleich des geplanten Seminarablaufs mit Ihren Erwartungen

Wer wir sind

- Ihre Erfahrungen mit Verhandlungsführung im Berufsumfeld
- Warum Frauen die besseren Verhandlungsführer sind
- Sammeln Ihrer aktuellen Verhandlungspraxisfälle
- **Praxisübung:** Wie sehen Sie sich selbst in der Verhandlungsführung und wie erfolgreich sind Sie



Das Fundament

- Gute Organisation als Basis des Verhandlungserfolgs
- Psychologie der Verhandlungsführung – nutzen Sie Ihre weiblichen Stärken
- Was so nicht in den Verhandlungsratgebern steht – praxiserprobtes Expertinnenwissen
- Die wichtigsten Bausteine für verhandlungsrelevante Kommunikation

Checkliste der Verhandlungsvorbereitung

- Was es für die beste Vorbereitung braucht
- Damit in der Vorbereitung nichts vergessen wird – die Liste ist länger, als Sie denken
- Wie Sie Ihre Ressourcen-Fresser entlarven und stoppen
- Festlegen von Strategie und Taktik

Aktives Selbstmanagement

- Mentale Hürden überwinden – frei vom Rollenkonflikt als Frau
- Wie Sie sich und Ihre Gefühle im Griff haben
 - So „tunen“ Sie sich emotional optimal im Umgang mit schwierigen Verhandlungspartnern ein
 - Mentale Vorbereitung und Stärkung
- Übernehmen Sie Verantwortung und nutzen Sie Ihre individuellen Stärken
- Das beste Mindset zur erfolgreichen Verhandlungsführung – der Erfolg beginnt mit der inneren Einstellung

Zusammenfassung und Gelegenheit für Ihre offenen Fragen, 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 der Referentin und den Teilnehmerinnen!



Ihr individuelles „Verhandlungs-USP“

Ihre Trainerin
Dr. Caroline Dostal

Es geht weiter

- Klärung offener Fragen vom Vortag
- Persönliche Erkenntnisse und Learnings des ersten Seminartages
- Abstimmung der Inhalte mit Ihren Erwartungen

Die Kunst der erfolgreichen Verhandlungsführung

- Was eine gute Verhandlerin wirklich ausmacht
- Praxiserprobte Tools und Methoden, um auch in schwierigen Situationen zurecht zu kommen
- Vertrauen Sie auf Ihre persönlichen Stärken und Ihr Wissen
- Umgang mit Negativität und Angriffen

Verhandlungsrhetorik

- Fragetechniken, die Sie Ihrem Verhandlungsziel wirklich näher bringen
- Durchstarten und keine falsche Bescheidenheit – machen Sie Ihren Standpunkt deutlich
- Wie Sie als Verhandlungsführerin immer schön bei der Sache bleiben

Win-Win-Situationen – Illusion oder Realität?

- So umgehen Sie Preis- und Machtkämpfe
- Was es heißt, Interessen zu verhandeln und eine Win-Win-Situation zu schaffen
- Fairness als Verhandlungsentention

Workshop

Die eigenen Verhandlungspotenziale entfalten und gewinnbringend einsetzen



- Profitieren Sie mit unserer Verhandlungsexpertin von dem Erfolgsguide SoulScript Secrets und identifizieren Sie mit diesem Persönlichkeitstest Ihre ganz individuellen Verhandlungspotenziale.
- Sie entwickeln mit Dr. Caroline Dostal Ihr „Verhandlungs-USP“ und finden Ihre Stärken, die Sie zur Top-Verhandlerin machen.
- Wenden Sie das Gelernte direkt an und finden Sie Ihren Lösungsweg für die optimale Verhandlungsführung.

Seminarzeiten

Am 1. Seminartag Empfang mit Kaffee und Tee ab 8.45 Uhr

	Beginn des Seminars	Business Lunch	Ende des Seminars
1. Seminartag	9.30 Uhr	13.00 Uhr	18.00 Uhr
2. Seminartag	9.00 Uhr	13.00 Uhr	ca. 17.30 Uhr

An beiden Seminartagen sind Kaffee- und Teeпаusen in Absprache mit der Referentin und den Teilnehmerinnen vorgesehen.



Dr. Caroline Dostal

ist promovierte Juristin, Master of European Governance and Administration, Mediatorin B.M., und Trainerin für Mentalarbeit. Als Juristin lag ihr Schwerpunkt in der Verhandlungsführung. In ihrem jetzigen Unternehmen „**Empowerment für Frauen**“ steht das persönliche Empowerment von Frauen und insbesondere von weiblichen Führungskräften im Mittelpunkt. Dr. Caroline Dostal hat zahlreiche erfolgreiche nationale und internationale Verhandlungserfolge erzielt. So hat sie u. a. in der Finanzkrise 2008 die isländische Bankenkrise für Deutschland erfolgreich verhandelt, im Rahmen der NS-Verfolgtenentschädigung zahlreiche Großverfahren geführt und Vergleiche geschlossen. Während ihres Master Studiums hat sie als französische Botschaftsrätin bei der OECD gearbeitet und ihre Masterarbeit über die Erfolgsfaktoren der multilateralen Verhandlungsführung geschrieben. Der Erfolgs-Guide „SoulScript Secrets“, den Dr. Caroline Dostal im Rahmen weltweiter Persönlichkeits-Forschung entwickelt hat, ist der Garant, die eigenen Verhandlungspotenziale bestmöglich zu entfalten. Er beinhaltet die Kunst und die Wissenschaft, Kopf (Verstand), Herz (Intuition) und Hand (Umsetzung) in die gewinnbringende Verbindung zu bringen, die den eigenen Verhandlungserfolg quasi unausweichlich macht.

Up to date mit dem

MANAGEMENTCIRCLE®

Management Circle Blog

Hier finden Sie aktuelle Branchen-News, spannende Expertenmeinungen und exklusive Eindrücke von unseren Veranstaltungen!

Jetzt entdecken!

www.managementcircle.de/blog

Begeisterte Teilnehmerstimmen

- ✓ „Praxisbezug und Diskussionsrunden sehr gut.“
- ✓ „Sehr positiv überrascht über diesen offenen, doch sehr persönlichen Erfahrungsaustausch.“
- ✓ „Tolle Veranstaltung, in der man lernen kann in einer schnellen Zeit etwas auf die Bremse zu treten. Seminar mit einem persönlichen hohen Nachhaltigkeitseffekt.“
- ✓ „Positive Entwicklung der eigenen Problemstellung.“
- ✓ „Überraschende, aktuelle Hinführung auf das eigene Ziel. Tolle Gruppendynamik in proaktiver Atmosphäre.“
- ✓ „Kleine Gruppe, sehr effizient, auf jeden einzelnen Teilnehmer eingehend.“

BEACHTEN SIE AUCH UNSERE VERANSTALTUNG

Kommunikation mit schwierigen Kunden, Kollegen und Mitarbeitern

7. und 8. Dezember 2021 in Frankfurt/M.
18. und 19. Januar 2022 in Köln
22. und 23. Februar 2022 in München

Nähere Informationen gibt Ihnen gerne **Stephan Wolf**
Tel.: +49 6196 4722-800, Fax: +49 6196 4722-888,
E-Mail: kundenservice@managementcircle.de
Web: www.managementcircle.de/M12242

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

malena.palinski@managementcircle.de

www.managementcircle.de/inhouse

MANAGEMENTCIRCLE®
INHOUSE
BILDUNG FÜR DIE BESTEN

Zum Seminarinhalt

Verschenden Sie keine Zeit und Energie mehr in mühsame Verhandlungen und schwierige Verhandlungspartner. In diesem Seminar erhalten Sie exklusives Expertinnenwissen, um mit Leichtigkeit zu überzeugen. Es bedarf mehr, als das Wissen über die besten Verhandlungstricks, um Top-Verhandlungsdeals zu machen – die eigene Verhandlungspersönlichkeit.

Als Teilnehmerin dieses praxisorientierten Trainings identifizieren Sie Ihre eigenen Verhandlungspotenziale und lernen, wie Sie diese gewinnbringend einsetzen.

Ihre Vorteile auf einen Blick

Absolute Expertin

Sie werden von unserer erfahrenen Verhandlungsexpertin mit nationalem und internationalem Verhandlungserfolg trainiert. Umfangreiches Wissen, wie Sie als Frau Ihre Verhandlungen mit mehr Leichtigkeit führen, wird direkt an Sie weitergegeben.

Interaktive Workshop-Atmosphäre

Der Aufbau des Seminars ermöglicht eine intensive und praxisnahe Wissensvermittlung. Nutzen Sie die Möglichkeit, Ihre Fragen direkt mit unserer Trainerin zu klären.

Unterstützung für Ihren Arbeitsalltag

Sie vertiefen Ihr Wissen durch den Erfahrungsaustausch und lernen durch konkrete Fallbeispiele, die Inhalte in Ihren Arbeitsalltag zu übertragen. Mithilfe des Erfolgsguide SoulScript Secrets entdecken Sie Ihre individuellen Verhandlungspotenziale.

Intensives Networking

Nutzen Sie den branchenübergreifenden Erfahrungsaustausch mit unserer Expertin und den Teilnehmerinnen und knüpfen Sie wertvolle Kontakte. Bauen Sie so Ihr Experten-Netzwerk aus.

Ihre Fragen vorab

Sie erhalten ca. zwei Wochen vor dem Seminar einen Fragebogen, in dem Sie uns Ihre Fragen und Themenschwerpunkte mitteilen können. Unsere Expertin kann sich so besser auf Ihre individuellen Interessen und Bedürfnisse einstellen.

Zur Methodik

Die Trainerin gestaltet das Seminar mit einer Vielzahl an praktischen Übungen, interaktiver Arbeit, dem persönlichen Austausch untereinander und geht auf Ihre individuellen Herausforderungen in der Verhandlungsführung ein.

Ihr Nutzen aus diesem Seminar

- ✓ Sie profitieren von Best-Practices aus langjähriger nationaler und internationaler Verhandlungserfahrung in Politik und Wirtschaft.
- ✓ Sie übernehmen Verantwortung und nutzen Ihre individuellen Stärken für die Verhandlungsführung.
- ✓ Sie lernen, wie Sie sich und Ihre Gefühle insbesondere in komplexen und extremen Verhandlungssituationen im Griff haben.
- ✓ Sie legen falsche Bescheidenheit ab und machen Verhandlungspartnern Ihren Standpunkt deutlich.
- ✓ Sie trainieren spezielle Fragetechniken, die Sie Ihrem Verhandlungsziel wirklich näherbringen.
- ✓ Sie lernen, wie Sie mit Leichtigkeit durchsetzungsstark verhandeln und Win-Win-Situationen schaffen.

Ihre Systemanforderungen für das

Online-Seminar

- ✓ Internetzugang, aktueller Browser
- ✓ Headset oder Lautsprecher und Mikrofon
- ✓ Webcam
- ✓ Wir nutzen das Meeting-Tool Zoom. Mit diesem Link überprüfen Sie Ihre Systemkompatibilität:
<https://zoom.us/test>
- ✓ Die digitalen Seminarunterlagen erhalten Sie vorab

Sie haben noch Fragen? Gerne!

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

U. Schmidt



Katharina Schmidt

Projektmanagerin
Tel.: +49 6196 4722-621
Katharina.schmidt@managementcircle.de

Verhandlungsführung – exklusiv für Frauen

■ Wen Sie auf dieser Veranstaltung treffen

Mit diesem Seminar richten wir uns an **weibliche Fach- und Führungskräfte, Projektleiterinnen und Managerinnen** aus allen Unternehmensbereichen, für die Verhandlungen zum beruflichen Alltag gehören.

Des Weiteren sind alle Frauen angesprochen, die ihre persönlichen Verhandlungspotenziale identifizieren, Verhandlungskompetenz erlangen oder ausbauen möchten und konstruktiven Austausch sowie Feedback suchen.

■ Präsenz oder online – Sie haben die Wahl!

Völlig ortsunabhängig können Sie an allen Terminen 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

3. und 4. November 2021 in Frankfurt/M. 11-90120
Radisson Blu Hotel Frankfurt, Franklinstrasse 65, 60486 Frankfurt/M.
Tel.: +49 69 770155-3501, Fax: +49 69 77015510
E-Mail: reservations.frankfurt@radissonblu.com

6. und 7. Dezember 2021 als Online-Seminar 12-90121
13. und 14. Januar 2022 als Online-Seminar 01-90122
Online Seminar, , ortsunabhängig
Tel.: +49 6196 4722-700, Fax: +49 6196 4722-999
E-Mail: kundenservice@mcag.de

14. und 15. Februar 2022 in München 02-90123
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

Zimmerreservierung

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/M12556

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 Gebühr für die Online-Teilnahme beträgt inkl. Dokumentation € 1.895,-. 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

Selbstverständlich werden wir alle gesetzlich vorgeschriebenen Hygienestandards zusammen mit unseren Vertragshotels, unseren Referenten und den Kollegen der Veranstaltungsbetreuung berücksichtigen. Wir bieten Ihnen bei all unseren Veranstaltungen täglich die Möglichkeit eines kostenlosen Corona-Selbsttests. 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