

Souverän – überzeugend – erfolgreich

Virtuell verhandeln

Mehr Sicherheit bei Verhandlungen aus der Distanz

Digitale Verhandlungssituationen erfordern neue Negotiation-Skills

- Erzielen Sie aus jeder Verhandlungssituation das bestmögliche Ergebnis

Taktische Kniffe für die Verhandlungsführung

- Nutzen Sie die Parameter Wissen, Zeit und Macht zu Ihrem Vorteil

Ihre Wirkung auf dem digitalen Verhandlungsspielfeld

- Der Teufel liegt im Detail: Stimme, Tempo, Pausen, Etikette

Gezielter Beziehungsaufbau

- Schätzen Sie Ihr Gegenüber richtig ein, auch ohne persönlichen Kontakt

Techniken der Einflussnahme

- Nutzen Sie den psychologischen Werkzeugkasten auch bei Distanzverhandlungen

Ihr Experte



Valentin Nowotny
NowConcept

Ihr PLUS

- ✓ Gesteigerte Kompetenz in virtuellen Verhandlungssettings
- ✓ Gelungene Verhandlungsergebnisse, gerade in schwierigen Verhandlungen
- ✓ Sicherheit in der professionellen Nutzung von digitalen Medien
- ✓ Einflussmöglichkeiten durch Visualisierungs-Hilfen

Begeisterte Teilnehmerstimmen zu unseren Verhandlungsseminaren

- ✓ „*Sehr realistisches und authentisches Bild von Verhandlungstechniken.*“
- ✓ „*Praxisnah. Vielseitig und kurzweilig.*“
- ✓ „*Viel gelernt und schon heute sicher für die nächsten Verhandlungen geworden.*“

Bitte wählen Sie Ihren Termin

3. und 4. März 2021

7. und 8. April 2021

11. und 12. Mai 2021



Sicherheit und Souveränität in jeder Online-Verhandlung

Ihr Seminarleiter
Valentin Nowotny, Inhaber, **NowConcept**, Berlin

Herzlich willkommen

- Virtuelle Begrüßung und Darstellung des Seminarinhalts durch den Seminarleiter
- Vorstellungsrunde der Teilnehmer/innen in einem virtuellen Come-Together
- Abfrage Ihrer Erwartungen als Teilnehmer/in

Agile Verhandlungskompetenz

- Verhandeln 4.0 – Wo ist agile Verhandlungskompetenz bei Ihnen relevant?
 - Über welche Medien laufen die meisten Verhandlungen?
 - Wo sind die größten Herausforderungen?
 - Welche Potenziale gilt es zu heben?
- Bedeutung von agilen Verhandlungsstrategien
 - Überraschung ist Trumpf!
 - Gezielter Vertrauensaufbau
 - Die passende Dramaturgie
- Verhandlungssituationen und -ziele
 - Wie transparent ist Ihre Situation?
 - Minimum und Maximum-Ziele bestimmen
 - Das Konzept des Forderungsstraußes

Die wichtigsten Verhandlungs-Skills im Überblick

- Das Verhandlungsspielfeld: ZOPA, BATNA, etc.
 - Statische und dynamische Betrachtung der ZOPA (Zone of Possible Agreement)
 - Keine Verhandlung ohne ein vernünftiges BATNA (Best Alternative To a Negotiated Agreement)
- Wie Kreativitätstechniken hier helfen können
- Fünf Basisstrategien jeder Verhandlung
 - Die Strategien der Gegenseite lesen lernen
 - Auch Strategien müssen neu angepasst werden
- Die Elemente des agilen Verhandlungsmotors
 - (Start-)Reflexion
 - Video-Konferenz; Chat & Co; Telefon, E-Mail
 - (Zwischen-)Auswertung
- Wichtige Techniken und Taktiken
 - Die Selbstreflexion als Startpunkt
 - Die eigene Position agil anpassen
 - Von der Salamitaktik bis zum großen Biss

Einsatz von Druckmitteln – MaWiZe: Macht, Wissen, Zeit

- Macht, Wissen und Zeit als Schlüsselfaktor harter Verhandlungen
 - Die fünf Säulen der persönlichen Souveränität wirksam einsetzen
 - Wie lässt sich Druck in Verhandlungen richtig dosieren?
- Flexible Anpassung Ihrer Verhandlungsstrategie
 - Was funktioniert im Sinne Ihrer Strategie?
 - An welchen Punkten müssen Sie nachschärfen?
- Was wird das neue Leitmedium im künftigen Medien-Mix?

Praxisübung I



Besonderheiten bei Verhandlungen aus der Distanz (Teil 1)

- Verhandlungsgrundsätze für Verhandlungen auf Distanz
 - Der richtige Mix aus Reflexion, Strategie, Aktion und Optimierung
 - Eingangreflexion, bewusste Medienauswahl, Zwischenoptimierungen
- Die Persönlichkeit des Gegenübers ohne persönlichen Kontakt einschätzen
 - Wie Sie das D-I-S-G Modell in Distanzverhandlungen nutzen
 - D-I-S-G Typen und ihre Medienpräferenzen
 - Typgerechte Kommunikation

Praxisübung II



Technische Voraussetzungen

Technische Voraussetzungen für die Teilnahme sind ein Notebook/PC mit Kamera, ein Headset sowie eine stabile Internetverbindung. Neben der Videokonferenz-Technologie kommt für die interaktiven Parts auch ein Digital Whiteboard ins Spiel. In einem kurzen Technik-Check einige Tage vor dem Seminarstart können Sie sich sowohl mit dem Videokonferenz-System als auch mit dem Digital Whiteboard vertraut machen.

Erkennen Sie die Persönlichkeit Ihres Verhandlungspartners auch aus der Ferne

Ihr Seminarleiter
Valentin Nowotny

Es geht weiter

- Rückblick auf den ersten Seminartag
- Überblick über Inhalt und Tagesablauf des zweiten Seminartages

Besonderheiten bei Verhandlungen aus der Distanz (Teil 2)

- Eigene Wirkung in der crossmedialen Negotiation Situation
 - Selbst- und Fremdbilddifferenzen auswerten
 - Rhetorische Mittel medial wirksam einsetzen
 - Intelligentes Impression Management

Erfolgreich verhandeln am Telefon

- Vorbereitung einer erfolgreichen Telefon-Verhandlung
 - Die Telefon-Checkliste
- Techniken der Einflussnahme
 - Die Tricks der angewandten Sozialpsychologie
- Die Instrumente schärfen
 - Stimme, Tempo, Pausen, Etikette
 - Rhetorik, Schlagfertigkeit, Ablenkung
- Fettnäpfchen und Fallstricke
 - Die Dos und Don'ts einer guten Distanzverhandlung
- Erfolgsfaktoren und goldene Regeln für Verhandlungen am Telefon
 - Die Top-10 Liste für Verhandlungen am Telefon

Praxisübung III



Verhandlungsführung per Video-Konferenz, Chat und E-Mail

- Vorbereitung
 - Checkliste E-Mail Verhandlung
- Techniken der Einflussnahme
 - Psychologische Gesetze geschickt und medienübergreifend einsetzen
- Instrumente
 - Timing, Etikette, Medienmix, Kontextinformationen
 - Die Instrumente gut orchestrieren
- Fettnäpfchen und Fallstricke
 - Was schief gehen kann, das geht auch schief!
- Erfolgsfaktoren und goldene Regeln für Verhandlungen via E-Mail und Video-Konferenz
- Die Top-10 Liste für E-Mail, Video-Konferenz und Chat

Praxisübung IV



Lessons learned

- Zusammenfassung der Ergebnisse
- Zeit für abschließende Fragen

Seminarzeiten

	Beginn des Seminars	Lunchpause	Ende des Seminars
1. Seminartag	9.00 Uhr	13.00 Uhr	17.30 Uhr
2. Seminartag	9.00 Uhr	13.00 Uhr	ca. 16.30 Uhr

An beiden Seminartagen sind Kommunikationspausen in Absprache mit dem Trainer und den Teilnehmern vorgesehen.



Valentin Nowotny

ist ein moderner Verhandlungs-Experte, der umfassende Erfahrungen in deutschen Dax-Unternehmen und im Mittelstand gesammelt hat. Er ist Diplom-Psychologe, Diplom-Medienberater und Master of Business Administration (MBA). Er versteht es, die erfolgsrelevanten Punkte einer Verhandlung mit Teilnehmenden der Seminare und Workshops gezielt herauszuarbeiten und jedem hierbei wichtige Impulse zur Weiterentwicklung der persönlichen Negotiation Skills zu geben. Valentin Nowotny ist Bestseller-Autor („Agil verhandeln mit Telefon, E-Mail, Video, Chat & Co“, „Agile Unternehmen: Fokussiert, schnell, flexibel“) und es gelingt ihm hierbei immer wieder, Zukunftsthemen publizistisch auf den Punkt zu bringen und neue Impulse zu setzen.

Für wen ist dieses Online-Seminar besonders interessant?

- ✓ Für **Einkäufer** und **Beschaffungsmanager**, die auch virtuell, via Telefon oder E-Mail die besten Konditionen für ihr Unternehmen aushandeln müssen.
- ✓ Für **Sales Manager** und **Business Developer**, die jenseits der klassischen Face-to-face Verhandlungssituation potentielle Geschäftspartner von den Produkten ihres Unternehmens überzeugen möchten.
- ✓ Für **Recruiter** und **Personalmanager**, die bei Bewerbungsgesprächen per Telefon oder Video- Konferenz Rahmenbedingungen klug verhandeln wollen.
- ✓ Für alle **Führungskräfte**, die auf digitalen Kommunikationswegen Mitarbeiter und Kooperationspartner für ihre Vorhaben gewinnen möchten.

Ihre Vorteile auf einen Blick

Ausgewiesener Experte

Valentin Nowotny ist als moderner Verhandlungsexperte u.a. spezialisiert auf das Thema Verhandlungsführung und die Einführung neuer und zukunftsorientierter Verhandlungsmethoden im Unternehmen.

Praxisbezug garantiert

Durch zahlreiche Übungen und Praxisbeispielen machen Sie sich mit den entscheidenden Faktoren für Verhandlungen aus der Distanz vertraut.

Kompakte Medienkompetenz

An diesem Zwei-Tages-Intensiv-Training können Sie unabhängig von Ihrem Standort teilnehmen. Während des Online-Seminars gewinnen Sie Sicherheit im Umgang mit modernen Medien, wie Video- und Chat-Elementen und lernen diese in einer Verhandlung geschickt einzusetzen.

Individuelles Feedback durch den Trainer

Sie bereiten Verhandlungen im Team vor, spielen diese online durch und erhalten wichtiges Trainer- und Teilnehmerfeedback, um Ihre Verhandlungskompetenz über das Seminar hinaus weiterzuentwickeln.

Zum Seminarinhalt

Für die erfolgreiche Verhandlung mit Distanzmedien ist ein anderes Skill-Set notwendig als in der Verhandlung mit dem direkten Gegenüber. **Verhandeln ohne Blickkontakt**, ohne die Wahrnehmung körpersprachlicher Signale stellt eine besondere Herausforderung dar. Unser Online-Seminar greift die neuen Trends in der Welt der Verhandlung auf und zeigt Ihnen, wie Sie in virtuellen Verhandlungen und Verhandlungen via Telefon gekonnt das Spielfeld bestimmen.

Mit der Teilnahme an diesem Online-Seminar trainieren Sie die gezielte Vorbereitung auf Verhandlungen mit digitalen Medien: Sie gewinnen Sicherheit und verbessern Ihre Negotiation-Kompetenz.

Ziel ist es, auch bei Verhandlungen im digitalen Raum das bestmögliche Verhandlungsergebnis zu erzielen.

Ihr Nutzen

Sie lernen,

- ✓ die passende Dramaturgie zu entwerfen und gezielt Vertrauen aus der Ferne aufzubauen.
- ✓ zentrale Verhandlungstechniken kennen und auf die digitale Verhandlung anzupassen.
- ✓ Souveränität zu entwickeln und Druckmittel dosiert einzusetzen.
- ✓ wie Sie harte Verhandlungen mit den Schlüsselfaktoren Macht, Wissen und Zeit führen.
- ✓ die Persönlichkeit Ihres Gegenübers ohne persönlichen Kontakt einzuschätzen.
- ✓ Tücken und Fallen in solchen Verhandlungssituationen zu umgehen.
- ✓ mit Checklisten für die Vorbereitung, Durchführung und Nachbereitung von Distanzverhandlungen zu arbeiten.
- ✓ sicher und erfolgreich mit digitalen Medien zu verhandeln.

Sie haben noch Fragen? Gerne!

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



Heike Munker

Heike Munker

Bereichsleiterin

Tel.: +49 6196 4722-604

heike.muenker@managementcircle.de

Virtuell verhandeln

■ Wer sollte teilnehmen?

Leiter und **leitende Mitarbeiter** insbesondere aus den Bereichen **Vertrieb, Einkauf, Beschaffung** und **Supply Chain Management** sowie **Personal** und **Recht**. Zudem richten wir uns an **Geschäftsführer** und **Prokuristen** sowie alle, die in Verhandlungssituationen aus der Distanz erfolgreich und professionell agieren möchten. Angesprochen sind auch Vertreter aus dem **Bereich Aus- und Weiterbildung**, die entsprechende Konzepte im Unternehmen implementierten möchten.

■ 3 gute Gründe, an diesem Seminar teilzunehmen

- Sie bauen Ihre Verhandlungskompetenz insbesondere für virtuell und aus der Distanz geführte Verhandlungen aus.
- Sie trainieren im Seminar den Einsatz taktischer Hilfsmittel auf Basis der zentralen Erfolgsparameter in der Welt der Verhandlung.
- Sie befassen sich mit der notwendigen Rhetorik und Schlagfertigkeit für Verhandlungsszenarien.

■ Termine

3. und 4. März 2021

7. und 8. April 2021

11. und 12. Mai 2021

Online Seminar, Live im Internet
Tel.: +49 6196 4722-700
Fax: +49 6196 4722-999
E-Mail: anmeldung@mcag.de



03-89432

04-89433

05-89434

■ Ihre Systemanforderungen für das Online-Seminar

- Internetzugang
- Aktueller Browser
- Betriebssystem: Windows 7 bis 10 oder Mac OS X oder Mac OS 10.7 oder neuer
- Lautsprecher bzw. Headset und Mikrofon
- Webcam (wird empfohlen)

Mit diesem Link überprüfen Sie Ihre Systemkompatibilität:
<https://zoom.us/test>

Begrenzte Teilnehmerplätze – jetzt anmelden!

Online-Anmeldung: www.managementcircle.de/M13004

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. Die Teilnahmegebühr für das zweitägige Online-Seminar beträgt inkl. der Dokumentation € 1.845,-. 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.

■ 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

