



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

KI-Unterstützung

Taktik, Strategie und Verhandlungssimulation

Kampf um die Preise

Mit Fairness Win-Win-Situationen erzeugen

Die virtuelle Verhandlungsführung

So schulen Sie Ihre Fähigkeiten für den Online-Auftritt

Ihr Experte und Shadow Negotiator



Foad Forghani
FORGHANI NEGOTIATIONS

Begeisterte Teilnehmerstimmen

“

Sehr gute Hintergründe und Beispiele aus der Praxis. Gute Herleitung aus psychologischer Sicht. Jetzt gilt es das Gelernte selber auszuprobieren/umzusetzen.

F. Büttner, TOYOTA Deutschland GmbH

“

Sehr empfehlenswert! Spannende Aspekte für eine erfolgreiche Verhandlungsführung wurden beleuchtet. Habe viel mitgenommen.

M. Draxler, Blaser Group GmbH

Wählen Sie Ihren Termin

11. und 12. Juni 2025 in Köln

23. und 24. Juli 2025 in München

9. und 10. September 2025 in Düsseldorf

22. und 23. Oktober 2025 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 an beiden Tagen



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

Die Preisverhandlung

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

10.30 Kaffee- und Teepause

10.45 Verhandlungs-Unterstützung mit KI

- Taktik- und Strategievorschläge
- Simulieren von Verhandlungsgesprächen
- Formulieren von Fragen und Antworten
- Identifikation von Interessen und Bedürfnissen

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**

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 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 Verhandlungen

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.
- ✓ KI unterstützend einzusetzen, um Verhandlungen noch besser vorzubereiten.

Sie haben noch Fragen?

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



Lena Hauser

Projektmanagerin
+49 6196 4722-640

lena.hauser@managementcircle.de

Ihr Experte

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 Themen, welche auch im Alltag angewendet werden können.“**
D. Kardum-Speicher, OKE Group GmbH
- ✓ **„Herr Forghani beleuchtet Verhandlungssituationen aus einer neuen Perspektiv, die es lohnt, im Nachgang weiter zu vertiefen.“**
P. Kaiser, TOYOTA Deutschland GmbH
- ✓ **„Sehr informativ mit reichlich Fallbeispielen aus der Praxis.“**
J. Hörber, Schubert Packaging Systems GmbH

So werden Sie zum

Professional Project Manager (PPM®)

Bei dieser Zertifizierung absolvieren Sie 4 Module in einem Zeitraum, den Sie selbst bestimmen. Ihre Kompetenz wird Ihnen von führenden Experten auf dem Gebiet vermittelt.

Nach Ihrer Teilnahme an den 4 Modulen erhalten Sie das Zertifikat „**Professional Project Manager (PPM®)**“.



Preisvorteil

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

€ 7.995,- zzgl. gesetzl. MwSt.

Sie sparen gegenüber den Einzelbuchungen € 2.285,-.

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

Projektplanung, -steuerung und -kontrolle in der Praxis

Behalten Sie Ihre Qualität, Kosten, Termine und Ressourcen im Griff

- Strukturplanung und Aufwandsschätzung
- Risikomanagement in Projekten
- Kostenplanung und -verfolgung
- Projektsteuerung und -überwachung
- Zielgruppenadäquates Berichtswesen

2. – 4. April 2025 | Köln

25. – 27. Juni 2025 | Eschborn bei Frankfurt/M.

6. – 8. August 2025 | München

Führungstraining für die Projektleitung

Führen Sie erfolgreicher – auch ohne disziplinarische Macht

- Projektteams situationsabhängig und typgerecht führen
- Konfliktursachen, -arten und -ebenen erkennen
- Erfolgreich kommunizieren und Eskalation vermeiden bzw. erfolgreich bewältigen
- Strategien für schwierige Gesprächsanlässe entwickeln

8. – 10. Juli 2025 | München

16. – 18. September 2025 | Köln

11. – 13. November 2025 | Frankfurt/M.

KI im Projektmanagement

Wie Sie durch KI-Tools Produktivität entfesseln und Geschwindigkeit gewinnen

- Welche KI Anwendungsfälle im Projektmanagement gibt es?
- Erfolgsbeispiele für den Einsatz von KI Tools
- Was sind die Stärken, Schwächen und Risiken?
- Vorstellung von KI Tools mit Use Case Anwendungen

11. + 12. März 2025 | Frankfurt/M.

7. + 8. Mai 2025 | Köln

1. + 2. Juli 2025 | München

Verhandeln in Extremsituationen

So positionieren Sie sich als souveräner Verhandlungspartner

- So bereiten Sie sich auf Extremsituationen vor
- Souverän pokern und „unsichtbar“ taktieren
- Mit Fairness Win-Win-Situationen erzeugen
- Wie Sie aus der Verhandlungssackgasse finden

11. + 12. Juni 2025 | Köln

23. + 24. Juli 2025 | München

9. + 10. September 2025 | Düsseldorf

22. + 23. Oktober 2025 | Frankfurt/M.

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 **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.

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.

■ Termine und Veranstaltungsorte

11. und 12. Juni 2025 in Köln 06-93771
Hotel Mondial am Dom Cologne
Kurt-Hackenberg-Platz 1, 50667 Köln
Tel.: +49 221 2063-0
E-Mail: h1306@accor.com

23. und 24. Juli 2025 in München 07-93772
Leonardo Hotel Munich City South
Hofmannstr. 1, 81379 München
Tel.: +49 89 92798-808
E-Mail: reservations.muenchen@leonardo-hotels.com

9. und 10. September 2025 in Düsseldorf 09-93773
Hilton Düsseldorf
Georg-Glock-Straße 20, 40474 Düsseldorf
Tel.: +49 211 4377-0
E-Mail: reservations@hiltondusseldorf.com

22. und 23. Okt. 2025 Eschborn bei Frankfurt/M. 10-93774
Management Circle Campus, Düsseldorfer Straße 36,
65760 Eschborn, Tel.: +49 6196/4722-800
Für Übernachtungsmöglichkeiten in unmittelbarer Nähe fragen Sie bitte unser Team.

Begrenzte Teilnehmerplätze – jetzt anmelden!

Online-Anmeldung: www.managementcircle.de/M13359
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** bei der Anmeldung von mehr als 2 Teilnehmern aus Ihrem Unternehmen. **Sie buchen ohne Risiko: Eine eventuelle Stornierung ist bis vier Wochen vor dem Veranstaltungstermin kostenfrei.** 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 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

Produziert mit Ökostrom und Biofarben basierend auf nachwachsenden Rohstoffen

