

BUSINESS NEGOTIATION SEMINARS

2020

Wie entfalten Sie Ihre Verhandlungspotenziale von morgen?

#Strategie #Verhandlungsrhetorik #Mimikanalyse

Quadriga  Executive Education

Partner der Quadriga Hochschule Berlin



REFERENT

Thorsten Hofmann leitet das Center for Negotiation (CfN) am Institut C₄ der Quadriga Hochschule Berlin. Er studierte Psychologie, Kriminologie und Wirtschaftswissenschaften und war operativer Ermittler des Bundeskriminalamtes (BKA) und des INTERPOL National Central Bureau (NCB). In dieser Zeit arbeitete er an einigen der spektakulärsten Fälle von Erpressungen und Geiselnahmen. Heute berät der international zertifizierte Verhandlungs-Trainer (Certified Global Negotiator) Unternehmen und Organisationen bei komplexen Verhandlungsprozessen im Einkauf oder Verkauf, bei Verhandlungen mit Betriebsräten oder Gewerkschaften, bei M&A-Transaktionen oder mit politischen Akteuren. Thorsten Hofmann ist Autor mehrerer Bücher und Fachartikel aus den Bereichen Verhandlungsführung und Psychologie, unter anderem des internationalen Verhandlungsbestsellers „Das FBI-Prinzip“.

INHALT

| | |
|--|----|
| Das Verhandlungssystem | 4 |
| Zertifikatsprogramm | 6 |
| Der Weg zum Zertifikat | 7 |
| Optimieren Sie Ihre Verhandlungsperformance | 8 |
| Executive Business Negotiation | 10 |
| Advanced Business Negotiation I | 12 |
| Advanced Business Negotiation II | 14 |
| Advanced Business Negotiation III | 16 |
| Business Negotiation Essentials | 18 |
| Psychologie und Manipulation – die erfolgskritischen Verhandlungsfaktoren | 20 |
| Neu: Verhandlungsrhetorik | 21 |
| Neu: Verhandlungsprofiling | 22 |
| Neu: Das Facial Action Coding System (FACS) | 23 |
| Neu: Women Negotiation Leadership | 24 |
| Neu: 1. Negotiation Summit (Konferenz) | 25 |
| Inhouse-Seminare & Beratung | 26 |



DE

Verhandlungen können Leben retten. Stillstand auflösen. Konflikte beenden. Sie können gegensätzliche Positionen in Lösungen und Gegner*innen in Partner*innen verwandeln. Egal, ob beim Verhandeln mit Kund*innen und Geschäftspartner*innen, bei internen Verhandlungen in der eigenen Organisation oder bei Verhandlungen mit Ein- oder Verkäufer*innen: wir verhandeln täglich. Verhandeln ist eine erfolgskritische Fähigkeit, die auf dem Fundament angewandter und praxistauglicher psychologischer Kenntnisse erlernt werden kann.

In der Wirtschaftswelt treten die aktuellen Erkenntnisse der praxiserprobten Verhandlungswissenschaft allmählich aus ihrem Schattendasein. Langsam setzt sich die Erkennt-

nis durch, dass Verhandeln Handwerk und Kunstform zugleich ist – mit Werkzeugen, die jeder erlernen kann. Doch ohne ein strukturiertes System und ein Konzept der Kontrolle zu kennen, bleiben viele Chancen und Möglichkeiten ungenutzt.

Der Verhandlungserfolg hängt zu einem sehr großen Teil von einem strukturierten Vorgehen ab. Dieses Vorgehen kontrolliert und steuert den Verhandlungsprozess, die Inhalte, die Zeit, die Beziehungen sowie das Ergebnis. Die perfekte Verhandlungsstruktur ist ein Konzept der konsequenten Kontrolle, unterteilt in mehrere Phasen, entwickelt und erprobt beim FBI für erfolgskritische Verhandlungen, bewährt auch beim BKA.

Die Verhandlungssysteme der Geheimdienste und

HANDLUNGEN GEWINNEN



Sicherheitsbehörden habe ich in ein Konzept überführt, welches auch in privaten und geschäftlichen Verhandlungen zum Erfolg führt. Die Systeme dienen als Basis des F.I.R.E. – BUSINESS NEGOTIATION SYSTEM®. Kern des Systems ist das F.I.R.E.-Concept of Control.



Dieses Phasenmodell ermöglicht es allen Anwendenden, sämtliche Faktoren einer Verhandlung zu kontrollieren und zu steuern: den Verhandlungsprozess, die Inhalte, die Zeit, die Beziehungen sowie das Ergebnis. Vorgestellt wurde das System in meinem Verhandlungsbestseller „Das FBI-Prinzip“.

Ich lade Sie ein, dieses System für erfolgskritische Verhandlungen zu erlernen, eine Vielzahl von Taktiken zu erleben, Manipulationen zu erkennen und Ihre psychologischen Verhandlungsfähigkeiten auf ein neues Niveau zu bringen.

Ziel dabei ist es, selbst in schwierigen und emotionalen Verhandlungen die eigenen Zielvorstellungen erfolgreich durchzusetzen.

Thorsten Hofmann
Director Center for Negotiation (CfN)

DAS OFFENE ZERTIFIKATSPROGRAMM

Hatten Sie in einer Verhandlung schon einmal das Gefühl, dass es Ihnen an Werkzeugen und Taktiken fehlte, um die Situation zu meistern? Dann entwickeln Sie Ihr Verhandlungswissen weiter und werden zum/zur professionell ausgebildeten und zertifizierten Verhandlungsführer*in.

Sie werden in einem mehrstufigen System ausgebildet und zertifiziert nach dem F.I.R.E. ADVANCED BUSINESS NEGOTIATION SYSTEM®.

Lernen Sie in drei aufeinanderfolgenden Modulen, schwierige Verhandlungen strategisch und taktisch zu führen. Lernen Sie die Psychologie hinter erfolgskritischen Verhandlungen zu verstehen.

Mit der Zertifizierung erwerben Sie die Fähigkeit, komplexe Verhandlungsprozesse strategisch zu steuern, Taktiken gezielt einzusetzen, Manipulationen zu erkennen, bewusst

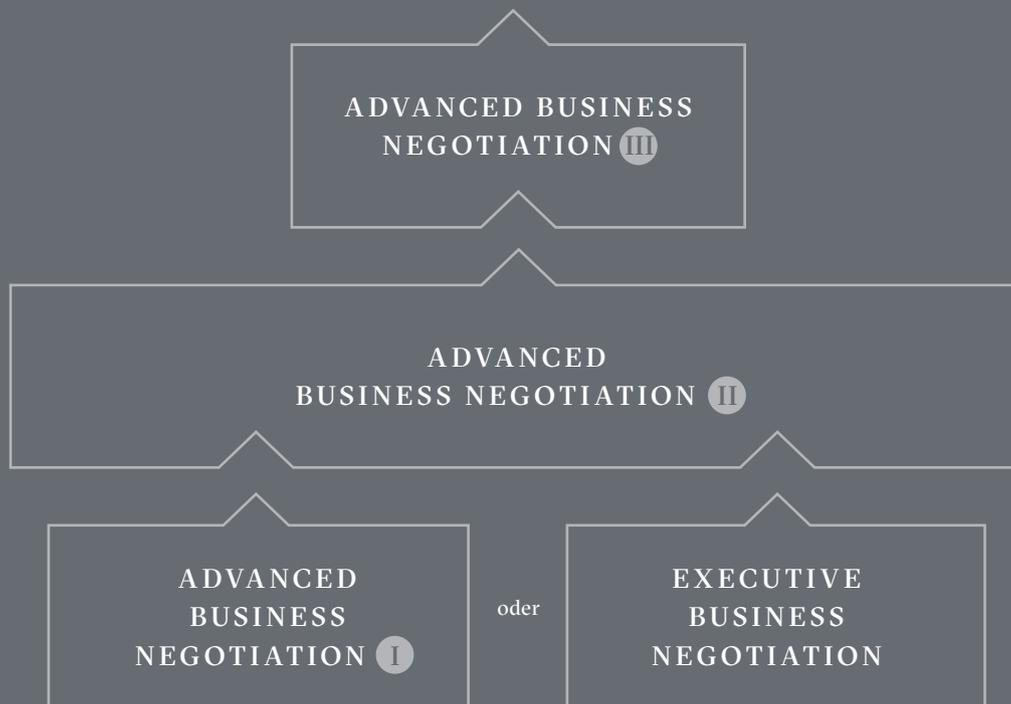
Sackgassen herbeizuführen, psychologisch ergebnisorientiert zu agieren sowie schwierige Verhandlungen und irrationale Persönlichkeiten zu kontrollieren.

In den Seminaren erhalten Sie zusätzlich die Möglichkeit, mit verschiedenen Testverfahren Ihre Stärken und Potentiale zu analysieren und Ihr eigenes Verhandlungsprofil zu optimieren. Die Durchführung der einzelnen Seminarbausteine erfolgt auf interaktive Weise; realitätsnahe Rollenspiele mit Videoanalyse, einer Online-Lernplattform und dem Einsatz modernster Lerntechnologien.

Gemeinsam mit Ihnen stellen wir sicher, dass vermitteltes Wissen direkt in den eigenen Verhandlungsfällen angewendet werden kann. Hierbei haben wir nur ein Ergebnis im Fokus: das Optimieren Ihrer Verhandlungsperformance.

DER WEG ZUM ZERTIFIKAT

CERTIFIED PROFESSIONAL F.I.R.E. BUSINESS NEGOTIATOR®



Die Seminare Advanced I, Executive und Advanced II können individuell und in beliebiger Reihenfolge gebucht werden. Die Anmeldung für Advanced III setzt die vorherige Teilnahme an den Seminaren Advanced II in Kombination mit Executive oder Advanced I voraus.

OPTIMIEREN SIE IHRE VERHANDLUNGSPERFORMANCE

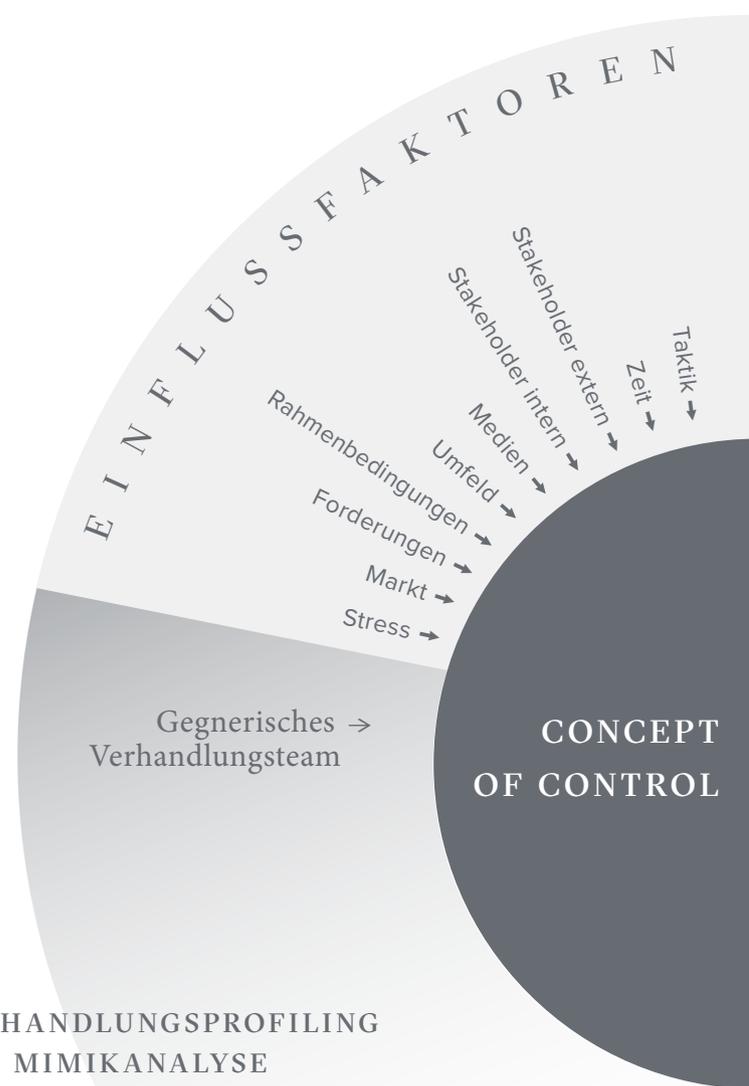
Das F.I.R.E. – BUSINESS NEGOTIATION SYSTEM® ist ein komplettes System, basierend auf den neuesten Erkenntnissen der Psychologie, der Spieltheorie und der Verhandlungswissenschaft, um erfolgskritische Verhandlungen zu gewinnen. In den Seminaren erhalten Sie die Tools, mit denen Sie in irrationalen und schwierigen Verhandlungen die eigenen Interessen durchsetzen.



Das C4-Negotiation Dashboard ermöglicht Ihnen in jeder Phase der Verhandlung die Kontrolle zu behalten und alle Ebenen des Verhandlungsprozesses bewusst zu steuern.

CONCEPT OF CONTROL

Sie lernen, wie Sie mit einem klaren Konzept die Phasen der Verhandlung lesen, kontrollieren und für sich nutzen. Zusätzlich erhalten Sie eine Vielzahl von sprachlichen und operativen Taktiken, um zu jedem Zeitpunkt den Verhandlungsprozess zu steuern.



VERHANDLUNGSPROFILING UND MIMIKANALYSE

(FACIAL ACTION CODING SYSTEM)

Das Profil des*der Verhandlungspartner*in zu entschlüsseln, um punktgenau mit *ihm*ihr umzugehen und seine*ihre Bluffs zu durchschauen, ist ein erfolgskritischer Bestandteil jeder Verhandlung. Die wissenschaftlich abgesicherte Mimikanalyse und das Einordnen von körpersprachlichen Signalen sind daher wesentliche Bestandteile des Verhandlungssystems.

EXECUTIVE BUSINESS NEGOTIATION

Verhandlungen führen und steuern für Führungskräfte

Als Führungskraft führen Sie häufig komplexe und erfolgskritische Verhandlungen.

Sie steuern Teams in Verhandlungen und geben die Ziele vor, auch wenn Sie nicht an den Verhandlungen teilnehmen?

Dieses speziell für Führungskräfte entwickelte Seminar richtet sich an Geschäftsführer*innen, Vorstände und Verantwortliche für Verhandlungsteams. Sie lernen eine erfolgreiche Strategie zu definieren, taktisch und zielorientiert zu verhandeln sowie verschiedene Stakeholder in der Verhandlung zu managen. Die Reaktion auf verschiedene Verhandlungsstile und die professionelle Vorbereitung stehen genauso im Fokus wie der bewusste Einsatz von bewährten Werkzeugen der Verhandlungspsychologie sowie das Steuern des Verhandlungsprozesses zum Erreichen der eigenen Ziele.

PROGRAMMINHALTE

- Verhandlungen steuern mit dem **Negotiation-Cockpit (NC)©**
- **F.I.R.E. Concept of Control®**
- Teamaufstellung nach FBI-Regeln
- Rahmenbedingungen bei der Entwicklung von Verhandlungsstrategien
- Die Entwicklung von Strategieoptionen mit dem Verhandlungsgitter©
- Teilnahme der/des Executives in den Verhandlungen aus strategischen Gesichtspunkten
- Reduzieren und Vermeiden von Verhandlungszugeständnissen
- Von der irrationalen Verhandlungssituation zur kooperativen Verhandlung
- Der Einsatz der Sackgasse als Verhandlungsinstrument
- Systematische Negotiation Competitive Intelligence
- Bedeutung des Stakeholdermanagements in komplexen Verhandlungen
- Verhandlungskonzepte des Gegenübers erkennen
- Manipulation in der Verhandlung
- Die eigene Verhandlungsmacht erhöhen
- Entwicklung eines Crisis-Negotiation-Plans

IHR NUTZEN

In diesem Seminar werden Sie gezielt auf erfolgskritische Verhandlungssituationen des Topmanagements und das Ausnutzen von irrationalen Forderungen auf Leitungsebene vorbereitet. Sie können in diesem Seminar Ihre Verhandlungsfähigkeiten um die neuesten praxiserprobten und wissenschaftlich fundierten Erkenntnisse erweitern und lernen, Ihr Verhandlungsteam noch besser zu leiten, strukturiert aufzubauen und zu führen.

ZIELGRUPPE

Top-Führungskräfte und Geschäftsführer*innen mit umfangreicher Verhandlungserfahrung, die ihre Verhandlungskennntnisse erweitern und systematisieren möchten und auch in schwierigen sowie festgefahrenen Verhandlungssituationen ihre Mitarbeiter*innen professionell führen und ihre Ziele erfolgreich durchsetzen wollen.

METHODIK

Theoretische Wissensvermittlung, kameragestützte Verhandlungssimulationen und Auswertung, Einsatz von Videobeispielen in Verbindung mit zahlreichen praktischen Übungen.

Dauer 2 Tage **Ort** Berlin/ Frankfurt a.M. **Preis** 2.980 EUR (zzgl. MWST.)

Termine 18.-19.3.2020 in Berlin / 25.-26.11.2020 in Frankfurt a.M.

ADVANCED BUSINESS NEGOTIATION I

Strategic Negotiation – Über Strategie und Taktik zum Ziel

Lernen Sie eine erfolgreiche Strategie zu definieren und taktisch und zielorientiert zu verhandeln. Die Reaktion auf verschiedene Verhandlungsstile und die professionelle Verhandlungsvorbereitung stehen dabei genauso im Fokus wie der bewusste Einsatz bewährter Werkzeuge der Verhandlungspsychologie. Außerdem lernen Sie die Systematik der Motivanalyse kennen, kritische Themen anzusprechen und in emotionalen Belastungssituationen die Verhandlungsführung zu behalten. Vermittelt werden nicht nur psychologische Kenntnisse, mit denen Sie den eigenen Zustand und den des*der Verhandlungspartner*in managen können, sondern Sie erfahren auch, wie Sie Aggressivität sowie scheinbar aussichtslose Situationen steuern und nutzen können.

PROGRAMMINHALTE

- Verhandlungspsychologie kennen und einsetzen
- Negotiation Competitive Intelligence (NCI)
- Systematische Verhandlungsvorbereitung
- Verhandlungsfehler erkennen und eliminieren
- Die Entwicklung von Strategieoptionen mit dem Verhandlungsgitter©
- F.I.R.E. Business Negotiation System®: Einsatz des polizeilichen Verhandlungsmodells im wirtschaftlichen Kontext
- F.I.R.E. Concept of Control®
- Operative und sprachliche Taktiken
- Emotionsmanagement
- Verhandeln unter Stress: Unfairness, unsachliche Angriffe, Emotionen, Gesichtsverlust
- Verhandlungssprache und Verhandlungsrhetorik
- Teamaufstellung nach FBI-Regeln
- Die häufigsten Manipulationsversuche
- Die Sackgasse als Verhandlungsinstrument
- Exkurs: Täuschungen erkennen
- Checklisten
- Videogestützte Simulationen

IHR NUTZEN

Sie lernen die Systematik verschiedener Verhandlungssituationen kennen und erlangen Klarheit über psychologische Muster in Verhandlungen. Sie lernen ein Konzept der Kontrolle für die Verhandlung kennen, welches Ihnen die Steuerung der Verhandlung und Ihres*Ihrer Verhandlungspartner*in ermöglicht. Sie werden zusätzlich sprachliche und operative Taktiken erlernen, die Sie gezielt auf die schwierigen Verhandlungssituationen und das Ausnutzen von irrationalen Forderungen vorbereitet. Ziel ist, jederzeit und in jeder Phase der Verhandlung die Kontrolle zu behalten.

ZIELGRUPPE

Fach- und Führungskräfte mit Verhandlungserfahrung, die ihre Verhandlungskennntnisse erweitern, optimieren und systematisieren möchten und auch in erfolgskritischen, irrationalen sowie festgefahrenen Verhandlungssituationen ihre Ziele erfolgreich durchsetzen wollen.

METHODIK

Theoretische Wissensvermittlung, Gruppenübungen, Verhandlungssimulationen, Einsatz von Videobeispielen, in Verbindung mit zahlreichen praktischen Übungen.

Dauer 3 Tage **Ort** Berlin **Preis** 2.790 EUR (zzgl. MWST.)

Termine 25.-27.2.2020 / 26.-28.5.2020 / 29.9.-1.10.2020 / 17.-19.11.2020

ADVANCED BUSINESS NEGOTIATION II

Verhandlungsprofilung und Mimikanalyse – Analyse der Gegenseite

Das Profil des*der Verhandlungspartner*in zu entschlüsseln, um punktgenau mit ihm umzugehen und seine Bluffs zu durchschauen, ist ein erfolgskritischer Bestandteil jeder Verhandlung. Wer den*die Verhandlungspartner*in als Informationsquelle nicht dechiffrieren kann, wird schnell bestraft. In diesem Seminar sind deshalb das Verhandlungsprofilung, die Mimikanalyse und das Einordnen von körpersprachlichen Signalen in das Verhandlungssystem integriert. Den Schwerpunkt bilden dabei die Mimik und sogenannte Mikroexpressionen. Zugleich geht es stets auch darum, das Verhandlungsgesamte als Ganzes zu betrachten und die emotionalen Signale der Körpersprache und Stimme zu berücksichtigen. Das praxisorientierte Training wird durch ein Onlinetrainingsportal unterstützt.

PROGRAMMINHALTE

- Psychologisches Profiling des Verhandlungsgegenübers
- Distant Profiling bei unbekanntem Verhandlungspartner*innen
- Einsatz von Open Source Intelligence und Human Intelligence für das Profiling
- Verhandlungstypen klassifizieren
- Der richtige Umgang mit unterschiedlichen Verhandlungstypen
- Mikroexpressionen als Instrument, um die Verhandlungsführung situativ und zielführend zu bestimmen
- Einsatz von Facial Action Coding System und OODA-Loop
- Mimik dechiffrieren und Verhandlungen steuern
- Körpersprache-Signale erkennen: Embleme, Adaptionen, Illustrationen
- Emotionen in Körpersprache und Stimme erkennen und nutzen
- Management von Emotionen
- Strukturen von Verhandlungsteams lesen
- Human Intelligence (HUMINT)
- Elicitation – Die Psychologie der Motivanalyse
- Strategic Elicitation Framework (SELF)
- Die preisliche “Schmerzgrenze” erkennen
- LEAKAGE HIERARCHY – Lügen in der Verhandlung erkennen

IHR NUTZEN

Sie lernen das Profiling Ihres* Ihrer Verhandlungspartner*in mittels des dominierenden psychiatrischen Klassifikationssystems, um für jeden Typen einen individuellen Verhandlungsansatz anzuwenden. Sie lernen das unter Psychologen weltweit verbreitete und von professionellen Pokerspielern gefürchtete Dekodierungsverfahren für mimische Expressionen (Facial Action Coding System) und wie Sie es in der Verhandlung zielgenau einsetzen. Weiterhin lernen Sie die Systematik psychologischer Mustererkennung in Verhandlungen kennen und diese zu Ihren Gunsten zu nutzen. Ziel ist es, den* die Verhandlungspartner*in zu analysieren, Bluffs und Tricks auf Basis non-verbaler Signale zu erkennen und zu nutzen.

ZIELGRUPPE

Fach- und Führungskräfte mit Verhandlungserfahrung, die ihre Verhandlungskennnisse erweitern, optimieren und systematisieren und auch in erfolgskritischen, irrationalen sowie festgefahrenen Verhandlungssituationen ihre Ziele erfolgreich durchsetzen möchten.

METHODIK

Theoretische Wissensvermittlung, Verhandlungssimulationen, Einsatz von Videobeispielen in Verbindung mit zahlreichen praktischen Übungen. Sie erhalten einen Zugang zu einer speziellen Onlineplattform mit individuellen Unterlagen und Tests, um die Fähigkeiten beim Erkennen von mimischen und körpersprachlichen Signalen zu trainieren.

Dauer 3 Tage **Ort** Berlin **Preis** 2.790 EUR (zzgl. MWST.)

Termine 2.-4.12.2019 / 28.-30.4.2020 / 20.-22.10.2020 / 1.-3.12.2020

ADVANCED BUSINESS NEGOTIATION III

Fortgeschrittene Verhandlungsrhetorik und Verhandlungstaktik

Sie lernen auf Basis einer definierten Verhandlungsstrategie den Einsatz einer Vielzahl weiterführender erfolgreicher Taktiken, um den Verhandlungsprozess in jeder Situation zu steuern. Das Abwehren von schmutzigen Taktiken steht im Fokus der Ausbildung, wie auch das Entwickeln eines Verhandlungskonzeptes. Zusätzlich werden Ihre Fähigkeiten trainiert, die sprachliche Flexibilität in der Verhandlung zu erhöhen. Das Steuern der Verhandlung durch Fragen und weiterführende rhetorische Elemente sowie nonverbale Elemente werden trainiert, um in jeder Phase der Verhandlung die Kontrolle zu behalten. Das Erkennen Ihres eigenen Verhandlungsstils wird vor Seminarbeginn ermittelt, mittels eines speziellen Testprogramms analysiert und mit Ihnen besprochen.

Dieses Seminar bildet den Abschluss der Advanced-Reihe. Nach erfolgreicher Durchführung eines Abschlusstests werden Sie im Anschluss zertifiziert zum CERTIFIED PROFESSIONAL F.I.R.E. BUSINESS NEGOTIATOR®. Voraussetzung für dieses Seminar ist die Teilnahme an den Seminaren Advanced I oder Executive sowie Advanced II.

PROGRAMMINHALTE

- Verhandlungen steuern mit dem Negotiation-Cockpit (NC)©
- Rahmenbedingungen von Verhandlungsstrategien beeinflussen
- Die eigene Verhandlungsmacht erhöhen
- Die eigene Wirkung in der Verhandlung
- Teilnahme des Executives in der Verhandlung aus strategischen Gesichtspunkten
- Reduzieren und Vermeiden von Verhandlungszugeständnissen
- Von der irrationalen Verhandlungssituation zur kooperativen Verhandlung
- Bedeutung des Stakeholdermanagements in komplexen Verhandlungen
- Verhandlungslagebild erstellen
- Fortgeschrittene Verhandlungsrhetorik
- Fortgeschrittene Verhandlungstaktik
- Manipulative Verhandlungstaktiken und deren Abwehr
- Entwickeln eines Conflict-Negotiation-Concept

IHR NUTZEN

In diesem Seminar werden Sie gezielt auf erfolgskritische Verhandlungssituationen vorbereitet. Strategiefindung und subjektiver Machtaufbau stehen im Fokus dieses Seminars. Zusätzlich lernen Sie eine Vielzahl fortgeschrittener als auch manipulativer Verhandlungstaktiken kennen und Ihre sprachliche Flexibilität deutlich zu erhöhen.

ZIELGRUPPE

Fach- und Führungskräfte mit Verhandlungserfahrung, die ihre Verhandlungskennntnisse erweitern, optimieren und systematisieren möchten und auch in erfolgskritischen, irrationalen sowie festgefahrenen Verhandlungssituationen ihre Ziele erfolgreich durchsetzen wollen.

METHODIK

Theoretische Wissensvermittlung, kameragestützte Verhandlungssimulationen und Auswertung, Einsatz von Videobeispielen in Verbindung mit zahlreichen praktischen Übungen. Sie erhalten vor dem Seminar die Möglichkeit, einen psychologischen verhandlungsspezifischen Test auszufüllen, um Ihre Stärken und Potentiale in der Verhandlung zu analysieren und Ihren eigenen Verhandlungsstil zu bestimmen. Die Auswertung erfolgt individuell mit dem Referenten.

Dauer 2 Tage **Ort** Berlin **Preis** 2.790 EUR (zzgl. MWST.)

Termine 5.-6.12.2019 / 16.-17.6.2020 / 9.-10.12.2020

BUSINESS NEGOTIATION ESSENTIALS

Verhandlungsskills für Young Professionals

Sie wollen Verhandlungen nicht aus dem Bauch heraus führen, sondern lernen, wie eine Verhandlung vorbereitet, geführt und der Erfolg gesichert werden kann? Sie wollen zudem wissen, wie Sie gegenüber älteren und „erfahreneren“ Verhandler*innen bestehen können? Dieser viertägige Seminarbaustein richtet sich an Young-Professionals, die in ihrem beruflichen Umfeld häufig Verhandlungen zu führen haben und sich systematisch darauf vorbereiten wollen. In dem komprimierten Seminar erhalten Sie eine fundierte Ausbildung dafür. Sie lernen die richtige Vorgehensweise in den verschiedenen Phasen einer Verhandlung, die strukturierte Vorbereitung einer Verhandlung und den Einsatz verbaler und nonverbaler Mittel, um die Verhandlung zu steuern.

PROGRAMMINHALTE

- Grundlagen der Verhandlung
- Verhandlungssituationen erkennen
- Fehler in der Verhandlung vermeiden
- Verhandlungen strukturiert vorbereiten
- Realistische Zielbestimmung
- Forderungen aufbauen und Forderungen einbringen
- Verhandlungssprache und Verhandlungsrhetorik
- Eigene Emotionen und Stress managen
- Das TOTE-Modell in der Verhandlungspraxis
- Mit Fragen Verhandlungen steuern
- Motive erkennen und analysieren
- Agenda als Steuerungsinstrument
- Die richtige Zusammenfassung als Erfolgskriterium
- Unfairen Angriffen begegnen
- Konfliktformulierungen
- Sprachliche und operative Verhandlungstaktiken
- Den eigenen Verhandlungsstil kennenlernen

IHR NUTZEN

Sie lernen das aktive und sichere Steuern in den Verhandlungsphasen sowie die Do's and Don'ts in einer Verhandlung kennen. Das zielgenaue Vorbereiten und die speziellen Herausforderungen der Verhandlungssprache stehen genauso im Fokus wie der Umgang mit Konfliktsituationen am Verhandlungstisch. Mit diesem Seminar wird die Basis für eine erfolgreiche Verhandlungskarriere gelegt.

ZIELGRUPPE

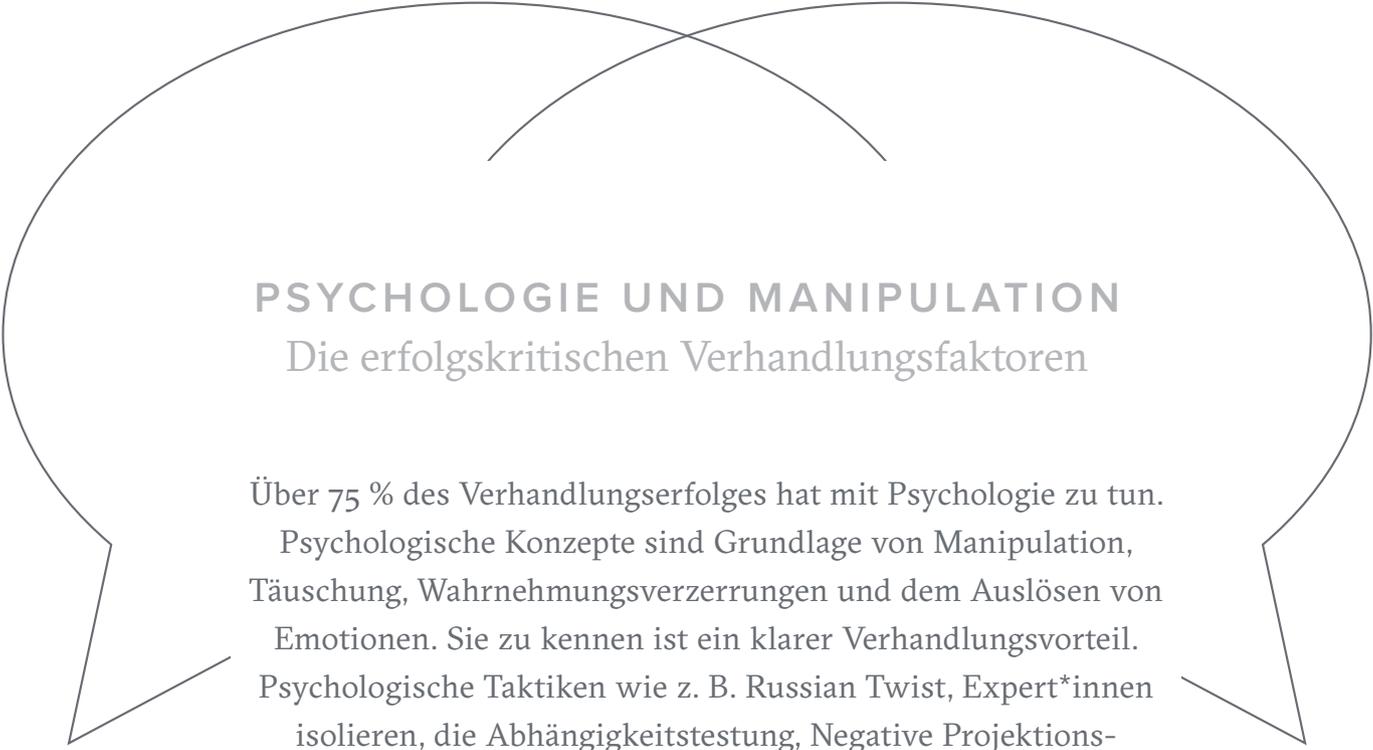
Junge Führungskräfte und Young Professionals, die professionelle und fundierte Verhandlungskennntnisse erhalten und in Verhandlungen systematisch vorgehen wollen, um ihre Ziele zu erreichen.

METHODIK

Theoretische Wissensvermittlung, Verhandlungssimulationen, Einsatz von Videobeispielen in Verbindung mit zahlreichen praktischen Übungen.

Dauer 4 Tage **Ort** Berlin **Preis** 2.890 EUR (zzgl. MWST.)

Termin 1.-4.9.2020



PSYCHOLOGIE UND MANIPULATION

Die erfolgskritischen Verhandlungsfaktoren

Über 75 % des Verhandlungserfolges hat mit Psychologie zu tun. Psychologische Konzepte sind Grundlage von Manipulation, Täuschung, Wahrnehmungsverzerrungen und dem Auslösen von Emotionen. Sie zu kennen ist ein klarer Verhandlungsvorteil. Psychologische Taktiken wie z. B. Russian Twist, Expert*innen isolieren, die Abhängigkeitstestung, Negative Projektionsfläche, Dritte-Mann-Manipulation oder das kognitive Ankern sind Werkzeuge aus dem Baukasten der Psychologie, die genutzt werden, um Wahrnehmungsverzerrungen zu installieren, Teams auseinanderzubrechen, Emotionen auszulösen oder Schuldgefühle zu implementieren. Wer sie nicht kennt, ist diesen Werkzeugen am Verhandlungstisch schutzlos ausgeliefert.

BERATUNG & ANMELDUNG

Telefon 030 - 84 85 9 137 **E-Mail** seminare@quadriga.eu

Dauer 1 Tag **Ort** Berlin **Preis** 1.190 Euro (zzg. MWST.) **Termine** 18.6.2020 / 8.12.2020



VERHANDLUNGSRHETORIK

Mit Sprache steuern

Ein Deep Dive Negotiation zum Thema Verhandlungsrhetorik: Sprache steuert. Sprache suggeriert. Sprache wirkt. IMMER. Die Frage ist nur: Wirkt sie auch erfolgreich? Am Verhandlungstisch ist die richtige Formulierung der erfolgskritische Faktor für das Setzen von Ankern, den Austausch von Forderungen, zum Aufbau von Beziehung, zum Erarbeiten von Lösungen, zum Überzeugen. In diesem Seminar erfahren Sie, wie auf die Urteilsheuristik des Gegenübers Einfluss genommen, die eigenen Forderungen einprägsam übermittelt werden und auf unfaire verbale Angriffe angemessen reagiert werden kann. Mit der passgenauen Wortwahl bringen Sie mehr Emotionen oder Ruhe in kritische Verhandlungssituationen und verbessern Ihren Verhandlungserfolg.

BERATUNG & ANMELDUNG

Telefon 030 - 84 85 9 137 **E-Mail** seminare@quadriga.eu

Dauer 2 Tage **Ort** Berlin **Preis** 2.790 Euro (zzg. MWST.) **Termine** 17.-18.2.2020 / 6-7.10.2020



VERHANDLUNGSPROFILING

Das Profil des Verhandlungs-Gegenübers entschlüsseln

Ein Deep Dive Negotiation zum Thema Verhandlungsprofiling: Die Fähigkeit, Menschen zu entschlüsseln, ist grundsätzlich erfolgskritisch. Persönlichkeitsprofiling oder „Distant Profiling“ – ursprünglich aus dem US-amerikanischen Kriminalumfeld bekannt – ist extrem hilfreich dabei, sich auf schwierige Verhandlungspartner*innen perfekt vorzubereiten. Auf Grundlage eines Distant Profilings können Verhaltensvorhersagen für unterschiedliche Szenarien kalkuliert und Beeinflussungsstrategien in Verhandlungen und Gesprächen erstellt werden. Es kann außerdem dabei helfen, den/die Gesprächspartner*in besser zu verstehen und zielgerichteter zu kommunizieren. Wenn man Menschen lesen kann, können sie auch leichter überzeugt und genauer gelenkt werden.

BERATUNG & ANMELDUNG

Telefon 030 - 84 85 9 137 **E-Mail** seminare@quadriga.eu

Dauer 1 Tag **Ort** Berlin **Preis** 1.590 Euro (zzg. MWST.) **Termine** 11.6.2020 / 12.11.2020

DAS FACIAL ACTION CODING SYSTEM (FACS)

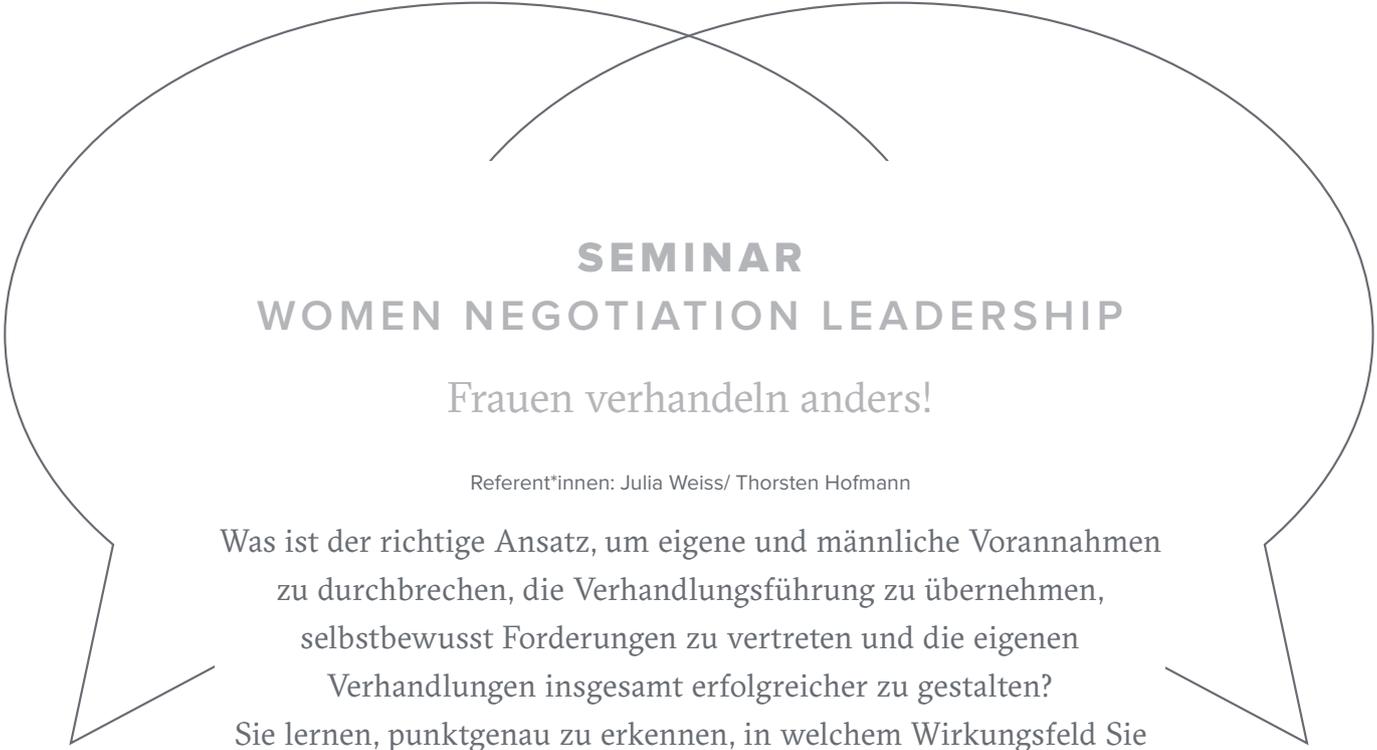
Die Gedanken des Gegenübers erkennen,
Bluffs aufdecken und Stressoren verstehen

Ein Deep Dive Negotiation zum Thema FACS:
Studien zeigen, dass Emotionserkennungsfähigkeit mit einem höheren Verhandlungserfolg korreliert. Die Mimik eignet sich dabei wie kein anderer Bereich für die direkte Analyse des Verhandlungsgegenübers, denn sie kann das volle Spektrum unserer Emotionen abbilden – sie ist die Bühne unserer Gefühle. Mit Techniken der Mimikerkennung, die z. B. in der BKA- und CIA-Vernehmungsausbildung gelehrt werden und auf den wissenschaftlichen Erkenntnissen des „Facial Action Coding Systems“ (FACS) basieren, lernen Sie, Ihr Gegenüber zu lesen. Das FACS ist ein weltweit verbreitetes Kodierungsverfahren zur Beschreibung von Gesichtsausdrücken und Mikroexpressionen.

BERATUNG & ANMELDUNG

Telefon 030 - 84 85 9 137 **E-Mail** seminare@quadriga.eu

Dauer 2 Tage **Ort** Berlin **Preis** 2.790 Euro (zzg. MWST.) **Termine** 9.-10.6.2020 / 10.-11.11.2020



SEMINAR WOMEN NEGOTIATION LEADERSHIP

Frauen verhandeln anders!

Referent*innen: Julia Weiss/ Thorsten Hofmann

Was ist der richtige Ansatz, um eigene und männliche Vorannahmen zu durchbrechen, die Verhandlungsführung zu übernehmen, selbstbewusst Forderungen zu vertreten und die eigenen Verhandlungen insgesamt erfolgreicher zu gestalten?

Sie lernen, punktgenau zu erkennen, in welchem Wirkungsfeld Sie sich bewegen. Sie bekommen praxisnahe Tipps und Werkzeuge an die Hand, um Ihre eigene Wirkung zu optimieren und Ihr männliches Verhandlungsgegenüber zu analysieren. Erfahren und erleben Sie die wirksamsten Taktiken in Verhandlungen sowie Maßnahmen gegen unfaire und irrationale Verhandlungsgegenüber.

BERATUNG & ANMELDUNG

Telefon 030 - 84 85 9 137 **E-Mail** seminare@quadriga.eu **Dauer** 2 Tage **Ort** Berlin/ Frankfurt a.M.
Preis 2.790 Euro (zzg. MWST) **Termine** 9.-10.3.2020 in Berlin + 23.-24.11.2020 in Frankfurt a.M.



KONFERENZ

1. NEGOTIATION SUMMIT

Potentia entfaltung zur optimalen Verhandlungsfähigkeit

Bei der zweitägigen Konferenz in Berlin diskutieren branchenübergreifend Führungskräfte innovative Verhandlungsstrategien und -kompetenzen, mit denen sie ihre Ziele in der Arbeitswelt optimal verwirklichen können.

Durch unterschiedliche Konferenzformate werden Austauschmöglichkeiten geschaffen, bei denen echte Verbindungen und Empowerment ermöglicht werden und aus denen ein starkes Netzwerk entstehen soll. Der Fokus der Konferenz liegt auf kraftvollen Female Leaders. Es erwarten Sie spannende Keynotes, inspirierende Best Cases, tiefgreifende Impulsvorträge sowie interaktive Workshops und Masterclasses.

BERATUNG & ANMELDUNG

Telefon 030 - 84 85 9 559 **E-Mail** milena-marie.zoeller@quadriga.eu

Dauer 2 Tage **Ort** Berlin **Frühbucherpreis** 1.490 Euro (zzg. MWST.) **Termin** 5.-6.2.2020



INHOUSE-SEMINARE

Kritische Verhandlungen – Individuelle Herausforderungen

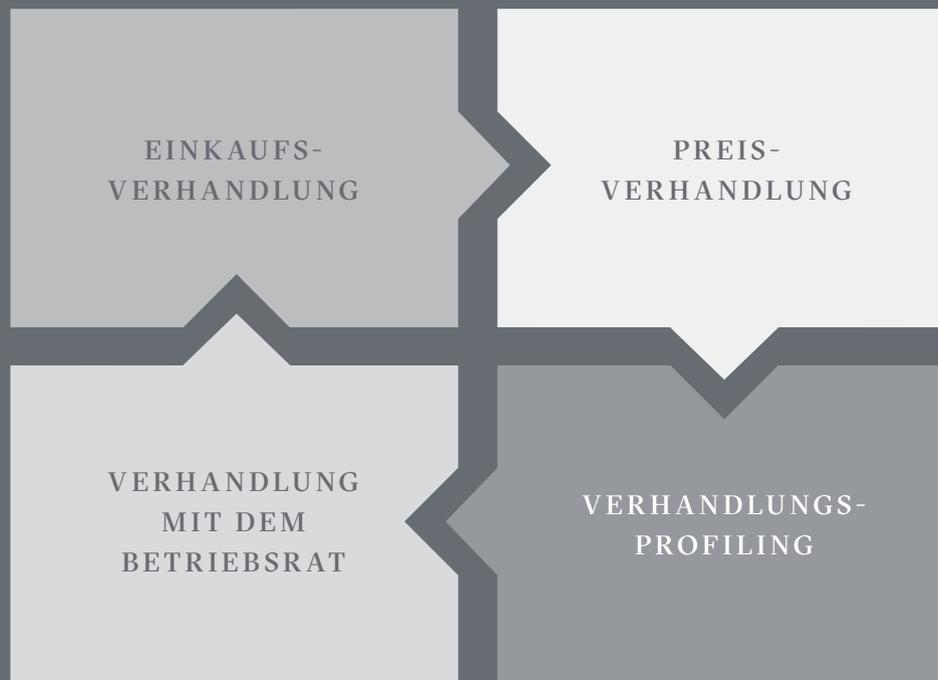
Vom zweitägigen Seminar mit theoretischen Grundlagen und individuell gestalteten praktischen Übungen über ein Programm mit fünf aufeinander aufbauenden einzelnen Trainingstagen bis zum einjährigen zertifizierten Aufbauprogramm mit 10 Modulen mit Onlineplattform und E-Learning – Wir verbessern Ihre strategische Verhandlungskompetenz, vermitteln Ihnen praxistaugliches psychologisches Wissen, schärfen Ihre sprachlichen Fähigkeiten und bereiten Sie umfassend auf die speziellen Herausforderungen Ihrer Verhandlungen vor.

BERATUNG & ANMELDUNG

Telefon 030 - 84 85 9 137 **E-Mail** seminare@quadriga.eu www.c4-quadriga.eu/Inhouse

IHRE THEMENSPEZIFISCHEN INHOUSE-SEMINARE

Gemeinsam mit Ihnen gestalten wir die Inhouse-Seminare passgenau und individuell auf Ihren Bedarf abgestimmt. Durch das modulare Prinzip können Sie sowohl Umfang, Schwerpunkt als auch Themenfeld optimal auf Ihren gewünschten Verhandlungserfolg konfigurieren.



BERATUNG & ANMELDUNG

Telefon 030 - 84 85 9 137 **E-Mail** seminare@quadriga.eu www.c4-quadriga.eu/Inhouse



BERATUNG & ANMELDUNG

Telefon: 030 - 84 85 9 137

Email: seminare@quadriga.eu

www.quadriga-university.com/negotiation

C4

Center for Negotiation

by Quadriga