

C4

Center for Negotiation

Experts for success-critical
negotiation

C4

Center for Negotiation

by Giesse & Co



Inhalt

03		Vorwort
05		Über uns – Das C4 Center for Negotiation
06		Das F.I.R.E. Business Negotiation System
07		Das Phasenmodell F.I.R.E.-Concept of Control®
09		Verhandlungsberatung
13		Verhandlungsausbildung
14		Young Professional-Reihe
15		Advanced Programme
20		Deep Dive Negotiation-Reihe – Die themenspezifischen Vertiefungsseminare
25		Executive Business Negotiation
27		Modulprogramm
34		C4 Negotiation e-Learning – Digitales Lernen
35		C4 Negotiation App – Der virtuelle Classroom to go
36		Referenzen
37		Kontakt

Vorwort des Direktors



Leben ist Verhandeln. Verhandlungen können Leben retten, Stillstand auflösen, Konflikte beenden, gegensätzliche Positionen in Lösungen und Gegner in Partner*innen verwandeln. Verhandeln ist eine erfolgskritische Fähigkeit und kann erlernt werden.

Verhandlungen sind elementarer Bestandteil unseres Alltags. Fünf bis zehn Mal verhandelt der durchschnittliche Europäer pro Tag: mit Kund*innen und Geschäftspartner*innen, in der eigenen Organisation, mit Einkäufer*innen oder Verkäufer*innen.

Was Menschen seit jeher intuitiv versuchen, ist in den vergangenen 30 Jahren eine angewandte Wissenschaft geworden. Psychologen und Ökonomen, Biologen und Mathematiker analysieren die Mechanismen des Verhandeln. Die wertvolle Erkenntnis setzt sich durch, dass Verhandeln Handwerk und Kunstform zugleich ist – mit Werkzeugen, die jeder erlernen kann.

Ein strukturiertes System und ein Konzept der Kontrolle steuern den Verhandlungsprozess, die Inhalte, die Zeit, die Beziehungen sowie das Ergebnis. Die perfekte Verhandlungsstruktur ist ein Konzept der konsequenten Kontrolle, unterteilt in mehrere Phasen. Es muss praxisgerecht sein, für konfrontative Verhandlungen genauso funktionieren wie für kooperative und gleichzeitig einfach. Es muss Taktiken enthalten, um auf jede Situation angemessen zu reagieren und um immer in der Offensive zu bleiben. Es muss das eigene optimale Verhandlungsergebnis sichern.

Ein solches System wurde in Organisationen wie FBI oder BKA für Krisenverhandlungen entwickelt und im Laufe mehrerer Jahre in ein Konzept überführt, welches auch in privaten und geschäftlichen Verhandlungen funktioniert: Das F.I.R.E. – Business Negotiation System® für erfolgskritische Verhandlungen.

Ich habe das System im deutschsprachigen Raum in dem Buch „Das FBI-Prinzip“ vorgestellt. In vielen Preis-, Einkaufs- und Verkaufsverhandlungen, politischen Verhandlungen und Betriebsrats- und Gewerkschaftsverhandlungen wird es bereits erfolgsbringend eingesetzt.

Ich lade Sie ein, dieses System für erfolgskritische Verhandlungen zu erlernen, eine Vielzahl von Taktiken zu erleben, Manipulationen zu erkennen und Ihre Verhandlungsfähigkeiten auf ein neues Niveau zu bringen. Behalten Sie die Kontrolle über Ihre Verhandlungen und setzen Sie – selbst in schwierigen oder emotionalen Verhandlungen – Ihre eigenen Zielvorstellungen durch.

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'T. Hofmann', with a large, sweeping flourish extending to the right.

Thorsten Hofmann
Direktor des C4 Center for Negotiation

Über uns – Das C4 Center for Negotiation

Das Center for Negotiation (CfN) ist ein Institut der Quadriga Hochschule Berlin und hat es sich zur Aufgabe gemacht, die Leistungsfähigkeit von Menschen und Organisationen in Verhandlungen, auf der Basis von aktuell angewandter Wissenschaft, zu optimieren.

Hierzu bietet das Center for Negotiation

- strategische Verhandlungsberatung und Verhandlungsbegleitung,
- wissenschaftliches Verhandlungsprofil (Typenanalyse),
- professionelle und zertifizierte Verhandlungsausbildung auf Basis des F.I.R.E. Business Negotiation System[®],
- kameragestützte Verhandlungssimulationen,

- den Aufbau organisationspezifischer Verhandlungsstrukturen sowie
- Studien aus der praxistauglichen Verhandlungsforschung.

Das Center for Negotiation vereint praxismgerechte Aus- und Weiterbildung sowie anwendungsnahe Forschung im Bereich erfolgskritischer Verhandlungen. Europaweit einzigartig ist die modular aufgebaute, zehnteilige Ausbildung zum „Certified Professional Negotiator (CPN-C4)“. Im internationalen Kontext arbeiten wir im „Global Negotiation Competence Network“ zusammen mit Verhandlungsexperten, Hochschulen und Universitäten in China, Russland, Lateinamerika und USA.



Das F.I.R.E. Business Negotiation System®

Das Konzept für erfolgskritische Verhandlungen

Eine erfolgreiche Verhandlung beginnt nicht erst am Verhandlungstisch. Verhandlungen müssen fundiert vorbereitet, strategisch geplant und taktisch umgesetzt werden. Oft entscheiden kleine Faktoren über gravierende Folgen.

Die Verhandlungsstruktur definiert einen Rahmen, der Sicherheit und Stabilität gibt. Eine klare Struktur zeigt, wo wir stehen und wie wir den Verhandlungsprozess, die Inhalte, die Zeit, die Beziehung und letztendlich auch das Ergebnis kontrolliert steuern können.

Die perfekte Verhandlungsstruktur ist ein Konzept der konsequenten Kontrolle, unterteilt in mehrere Phasen, entwickelt und erprobt von CIA und FBI für erfolgskritische Verhandlungen, bewährt auch beim BKA.

Für unsere Verhandlungsseminare wurde das Prinzip der Geheimdienste und Sicherheitsbehörden in ein Konzept überführt, welches auch in privaten und geschäftlichen Verhandlungen zum Erfolg führt. Das F.I.R.E. – Business Negotiation System® ist die Adaption des Verhandlungssystems der Geheimdienste und Sicherheitsbehörden für den wirtschaftlichen Einsatz. Es ist ein komplett eigenständiges System, um in irrationalen, schwierigen und emotionalen Verhandlungen die eigenen Interessen durchzusetzen. Entwickelt wurde das F.I.R.E. – Business Negotiation System® u. a. von Thorsten Hofmann, ehemaliger BKA-Ermittler, Krisenverhandler und Direktor des Center for Negotiation.

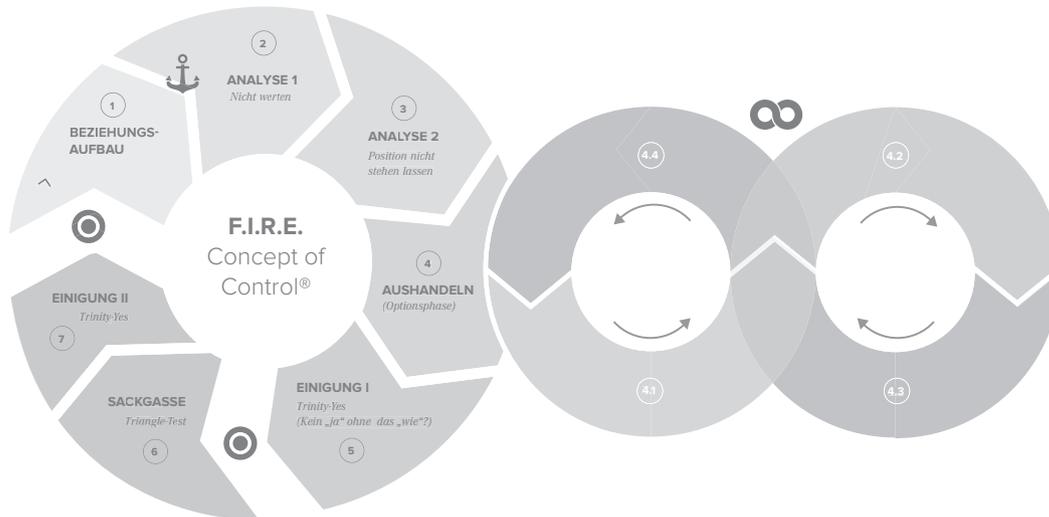
F.I.R.E. steht als Akronym für:

F	Facial
I	Instrumental
R	Relational
E	Emotional-Issues

Das Phasenmodell F.I.R.E.-Concept of Control®

Kern des Systems ist das F.I.R.E.-Concept of Control®: Das Modell beschreibt die sieben Phasen der Verhandlung sowie die vier Subphasen des Aushandlungsprozesses und definiert für jede Phase die Aufgaben. Damit liefert das Phasen-

modell einen klaren Verhandlungsablauf und ist mit Hilfe einer Vielzahl von operativen und sprachlichen Taktiken flexibel auf jede Verhandlungssituation anwendbar.



In unseren Verhandlungsseminaren lernen Sie das F.I.R.E Business Negotiation System® und das Concept of Control nicht nur kennen, sondern auch wie Sie mit zahlreichen psychologischen und sprachlichen Instrumenten in jeder Phase der Verhandlung die Kontrolle behalten.

Unser Konzept: Sie dazu befähigen, jederzeit in der aktiven Verhandlungsposition zu bleiben und Ihre Verhandlungsziele zu erreichen.

Verhandlungsberatung

Das Center for Negotiation steht neben den zertifizierten Verhandlungstrainings und -Seminaren für professionelle Verhandlungsberatung in schwierigen und wichtigen Verhandlungen.

Wir begleiten Unternehmen, Politik und Organisationen beratend in erfolgskritischen Situationen, insbesondere wenn Verhandlungen ein hohes Maß an Komplexität aufweisen oder bereits den Krisenstatus erreicht haben. Wir bereiten sowohl Einzelpersonen als auch Teams auf spezifische Verhandlungssituationen und kommunikative Herausforderungen im jeweiligen Umfeld vor. Als Verhandlungsexpert*innen führen wir Sie dabei sicher durch jede Phase der Verhandlung, von der Vorbereitung bis zur Nachbereitung der erfolgreichen Verhandlung. Gemeinsam erarbeiten wir individuell Strategien und Konzepte für Ihren Verhandlungserfolg.

Wir unterstützen Sie zum Beispiel bei:

- Verhandlungen mit dem Betriebsrat, mit Mitarbeiter*innen, Kund*innen oder Investor*innen,
- Schwierigen Merger & Acquisitions,
- Verhandlungen in Einkauf und Handel,
- Komplexen Preisverhandlungen,
- Kooperationsvereinbarungen und Rahmenverträgen,
- Strategischen Teamaufstellungen für künftige Verhandlungen,
- Verhandlungen mit fremden Kulturkreisen,
- Verhandlungen auf dem digitalen Parkett.

Die richtigen Instrumente und Analysetools zur Vorbereitung von Verhandlungen

Komplexe Verhandlungen erfordern eine individuelle Herangehensweise: Nur wenn zum richtigen Zeitpunkt die richtigen Werkzeuge zum Einsatz kommen, werden Sie und Ihr Team am Ende als Gewinner*in den Verhandlungstisch verlassen. Unsere Leistungen im Rahmen der Verhandlungsberatung umfassen deshalb ein breites Portfolio an Instrumenten und Maßnahmen, die wir auf Ihre Bedürfnisse und die spezifischen Rahmenbedingungen anpassen.

Dazu zählen:

- Inhaltliche und strategische Vorbereitung in allen Verhandlungsphasen,
- Optimierung der Rahmenbedingungen,
- Analyse der Verhandlungsmacht,
- Negotiation Intelligence,

- Präferenz- und Persönlichkeitsanalyse der beteiligten Personen,
- Erfolgreiche Teamaufstellung,
- Verhandlungsprofiling (Distant Profiling und Direct Profiling),
- Verhandlungsmarketing,
- Unterstützung bei der Verhandlungsführung bis zum Abschluss,
- Verhandlungsmoderation,
- Ghost-Negotiation.

Bei der Zusammensetzung von Verhandlungsteams bieten wir Ihnen vorab spezielle psychologische Einordnungsverfahren an, die es den Teilnehmer*innen ermöglichen, einen klaren Blick auf ihr eigenes Verhandlungsprofil und ihren eigenen Verhandlungsstil zu erhalten. Dies ermöglicht es, ein perfekt aufeinander abgestimmtes Team zusammenzustellen, um die Leistungsfähigkeit in zukünftigen Verhandlungen zu optimieren. Mittels unseres Verhandlungs-Dashboards bereiten wir Sie auf bevorstehende Verhandlungen professionell vor, behalten alle internen und externen Faktoren im Auge und begleiten Sie in diesem Prozess. Die detaillierte Analyse aller relevanten Dimensionen hilft Ihnen im Verhandlungsprozess, alle potentiellen Ereignisse im Blick zu behalten und diese auf das Verhandlungsziel auszurichten.

Auf der Grundlage psychologischen Wissens und einer fachlich fundierten Analyse einer Zielperson stellen unsere Psycholog*innen und Kriminolog*innen ein psychologisches Profil Ihres Verhandlungsgegenübers auf. Ziel des Distant Profiling ist es, Handlungen, Einstellungen, psychologische Charakteristika und Beeinflussbarkeiten in der Verhandlung vorherzusagen.

Nach der Erstellung des psychologischen Profils kann dann in einem zweiten Schritt eine spezifische Aktionsstrategie entwickelt werden, um in Verhandlungen eine strukturierte und auf die individuellen Personen abgestimmte Vorgehensweise erfolgreich einzusetzen.

C4-Negotiation Dashboard®

Externe Betrachtung

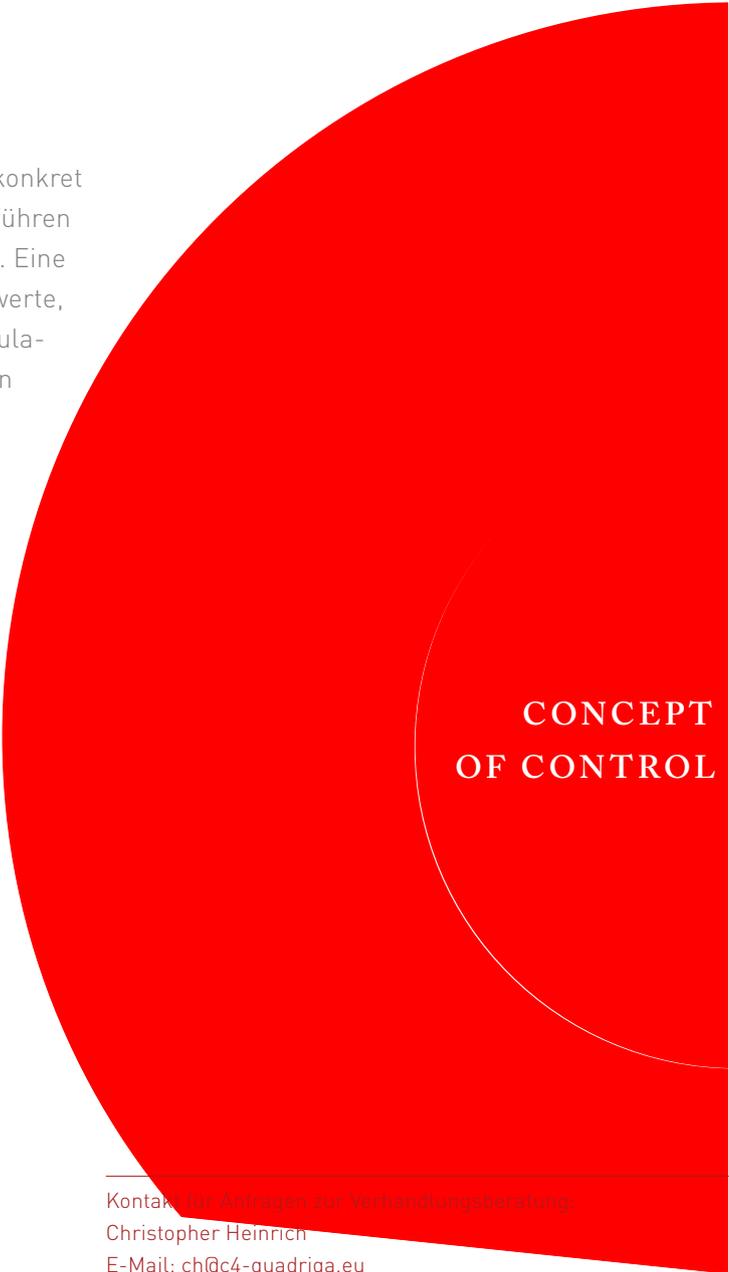
Macht

Psychologie

Prozess

Interne Betrachtung

Mit unserem Negotiation-Lab bereiten wir die konkret bevorstehende Verhandlungssituation vor und führen eine gesteuerte Verhandlungssimulation durch. Eine Verhandlungssimulation generiert Erfahrungswerte, die keine Theorie Ihnen bieten kann. Denn Simulationen vermitteln nicht nur Kenntnisse über den Ablauf einer Verhandlung, sondern üben auch die Anwendung dieser Kenntnisse und das aktive Erlernen von verschiedenen Verhandlungsmethoden und -Taktiken. Die kamera-gestützten Simulationen geben Ihnen einen Blick auf die eigene Wirkung am Verhandlungstisch und erlauben eine sequentielle Analyse der Verhandlungsperformance. Je nach Bedarf können wir den Schwerpunkt der Simulation auf verschiedene Elemente, Taktiken oder Phasen der Verhandlung legen. So bereiten wir Sie optimal auf Ihre nächste Verhandlung vor.



CONCEPT OF CONTROL

Kontakt für Anfragen zur Verhandlungsberatung:
Christopher Heinrich
E-Mail: ch@c4-quadriga.eu

Verhandlungsausbildung

Das Center for Negotiation (CfN) der Quadriga Hochschule Berlin, bietet eine professionelle Verhandlungsausbildung sowie Erkenntnisse aus der praxisgerechten Verhandlungsforschung.

Zugrunde liegt ein auf die Anforderungen der Wirtschaft abgestimmtes System zur Verhandlungsführung:

Das **F.I.R.E.–Business Negotiation System®**.

Das umfassende System wurde entwickelt, um es erfahrenen Verhandler*innen zu ermöglichen, in jeder Verhandlungssituation in der Offensive zu bleiben - egal ob alleine verhandelt wird oder im Team. Es basiert auf den Erkenntnissen von Verhandlungen in Extremsituationen und Verhandlungen im politischen Kontext. Die Inhalte werden in unterschiedlichen Seminaren und Formaten vermittelt.

Unser Ausbildungsangebot ist für das notwendige Verhandlungswissen konzipiert und systematisiert und ebenso für die individuellen, spezifischen und auch dynamischen Anforderungen der jeweiligen Verhandlungssituation ausgelegt. Bei dem für Sie oder Ihre Teams optimalen Zuschnitt beraten wir Sie selbstverständlich.

Europaweit einzigartig ist die modular aufgebaute Ausbildung zum „**Certified Professional Negotiator (CPN-C4)**“, die wir im **Modulprogramm** als zehnteilige Reihe mit Zertifikatsabschluss vorstellen.

Das offene Seminarprogramm umfasst

- die **Young Professional-Reihe**,
- die aufeinander aufbauenden **Advanced-Programme** mit differenzierten Einstiegsmöglichkeiten,
- die Vertiefungsseminare der **Deep Dive Negotiation-Reihe** sowie
- die Rolle des Top-Managements in erfolgskritischen Verhandlungsprozessen mit dem **Executive Negotiation Seminar**.

Kontakt für Anfragen zur Verhandlungsausbildung:

Katrin Kanzler

E-Mail: kk@c4-quadriga.eu



Young Professional-Reihe

Legen Sie die Basis für eine erfolgreiche Verhandlungskarriere: Sie wollen nicht aus dem Bauch heraus verhandeln, sondern lernen wie eine Verhandlung vorbereitet, geführt und der Erfolg gesichert werden kann? Sie wollen gegenüber älteren und „erfahreneren“ Verhandler*innen bestehen können? Young-Professionals, zu deren beruflichem Umfeld Verhandlungen gehören, erhalten dafür in den komprimierten Seminaren eine fundierte Ausbildung. Sie lernen die richtige Vorgehensweise in den verschiedenen Phasen einer Verhandlung, die strukturierte Vorbereitung und den Einsatz verbaler und nonverbaler Mittel, um die Verhandlung zu steuern. Die Dos and Don'ts einer Verhandlung stehen ebenso im Fokus wie die speziellen Herausforderungen der Verhandlungssprache und der Umgang mit Konfliktsituationen am Verhandlungstisch. Diese Grundlage und ihre Anwendung schaffen die Möglichkeit zum Einstieg in die Zertifikatsausbildung der Advanced-Programme.

Advanced-Programme

Die offene Zertifikatsausbildung im F.I.R.E. Business Negotiation System®

Die aufeinander aufbauenden Advanced-Programme erweitern und systematisieren die Verhandlungskennntnisse von Fach- und Führungskräften, die bereits Verhandlungserfahrung haben. Ziel ist, Verhandlungssituationen auch in irrationalen, festgefahrenen oder scheinbar aussichtslosen Situationen erfolgreich abzuschließen und in jeder Phase der Verhandlung die Kontrolle zu behalten.

Lernen und trainieren 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 von bewährten Werkzeugen der Verhandlungspsychologie. Außerdem lernen Sie die **Systematik der Motivanalyse** kennen, kritische Themen anzusprechen und in emotionalen Belastungssituationen die Verhandlungsführung zu behalten. Ein Konzept der Kontrolle ermöglicht

Ihnen zukünftig die Steuerung der Verhandlung und zusätzlich bereiten sprachliche und operative Taktiken Sie gezielt auf schwierige Situationen vor.

Analyse der Gegenseite: Erfolgskritischer Bestandteil jeder Verhandlung ist auch, das Profil des Verhandlungspartners zu entschlüsseln und seine Bluffs zu durchschauen. Wer den Verhandlungspartner*in als Informationsquelle nicht dechiffrieren kann, wird schnell bestraft. Im Advanced-Programm sind das **Verhandlungsprofiling**, die **Mimikanalyse** und das Einordnen von körper-sprachlichen Signalen in das Verhandlungssystem integriert. Den Schwerpunkt bilden dabei die Mimik und sogenannte Mikroexpressionen. Zugleich geht es stets auch darum, den Verhandlungsgegenüber als Ganzes zu betrachten und die emotionalen Signale der Körpersprache und Stimme zu berücksichtigen. Das praxisorientierte Training wird durch ein Onlinetrainingsportal unterstützt.

Fortgeschrittene Verhandlungsrhetorik und Verhandlungstaktik: Für die höchste Stufe des Advanced-Programms wird vor Seminarbeginn Ihr eigener Verhandlungsstil ermittelt und analysiert. Auf Basis einer definierten Verhandlungsstrategie werden Ihre Fähigkeiten trainiert, die sprachliche Flexibilität in der Verhandlung zu erhöhen. Sie lernen den Einsatz einer Vielzahl weiterführender erfolgreicher Taktiken. Im Fokus steht das Entwickeln eines Verhandlungskonzeptes, das Abwehren von schmutzigen Taktiken und zusätzlich das Steuern der Verhandlung durch Fragen und

weiterführende rhetorische sowie nonverbalen Elemente. Nach erfolgreicher Durchführung eines Abschlusstests werden Sie zertifiziert als **CERTIFIED PROFESSIONAL F.I.R.E BUSINESS NEGOTIATOR®**. Voraussetzung für die Teilnahme an dieser höchsten Programmstufe ist die Teilnahme an den Seminaren Advanced I/Executive und Advanced II.

Certified Professional F.I.R.E. Business Negotiator®

Advanced Business Negotiation III

Advanced Business Negotiation II

Advanced Business
Negotiation I

oder

Executive Business
Negotiation I

Advanced Business Negotiation I

Strategic Negotiation – Über Strategie und Taktik zum Ziel



Inhalte

Die 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 von bewährten Werkzeugen 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 Verhandlungspartners managen können, sondern Sie erfahren auch, wie Sie Aggressivität sowie scheinbar aussichtslose Situationen steuern und nutzen können.

- 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



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 Verhandlungspartners 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.



Dauer

3 Tage

Advanced Business Negotiation II

Verhandlungsprofiling und Mimikanalyse – Analyse der Gegenseite



Inhalte

Das Profil des Verhandlungspartners zu entschlüsseln, um punktgenau mit ihm umzugehen und seine Bluffs zu durchschauen ist ein erfolgskritischer Bestandteil jeder Verhandlung. Wer den Verhandlungspartner*in als Informationsquelle nicht dechiffrieren kann, wird schnell bestraft. In diesem Seminar sind deshalb das Verhandlungsprofiling, 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, den Verhandlungsgegenüber als Ganzes zu betrachten und die emotionalen Signale der Körpersprache und Stimme zu berücksichtigen. Das praxisorientierte Training wird durch ein Onlinetrainingsportal unterstützt.

- Psychologisches Profiling des Verhandlungsgegners
- Distant Profiling bei unbekanntem Verhandlungspartner
- 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 FACS (Facial Action Coding System) und OODA-Loop
- Mimik dechiffrieren und Verhandlungen steuern

- Körpersprache-Signale erkennen: Embleme, Adaptoren, Illustratoren
- 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



Nutzen

Sie lernen das Profiling Ihres Verhandlungspartners 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, den Verhandlungspartner*in zu analysieren, Bluffs und Tricks auf Basis non-verbaler Signale zu erkennen und zu nutzen.



Dauer

3 Tage

Advanced Business Negotiation III

Fortgeschrittene Verhandlungsrhetorik und Verhandlungstaktik



Inhalte

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 Element sowie nonverbalen Elementen werden trainiert, um in jeder Phase der Verhandlung die Kontrolle zu behalten. Das Erkennen Ihres eigenen Verhandlungsstils wird vor Seminarbeginn ermittelt und mit einem speziellen Testprogramm 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.

- 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
- 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
 - die eigene Wirkung in der Verhandlung erkennen
 - Analyse des eigenen Verhandlungsstil
 - Videogestützte Simulation



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.



Dauer

2 Tage

Deep Dive Negotiation-Reihe

Die themenspezifischen Vertiefungsseminare

Deep Dive: Verhandlungspsychologie

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

Deep Dive: Verhandlungsrhetorik – mit Sprache steuern

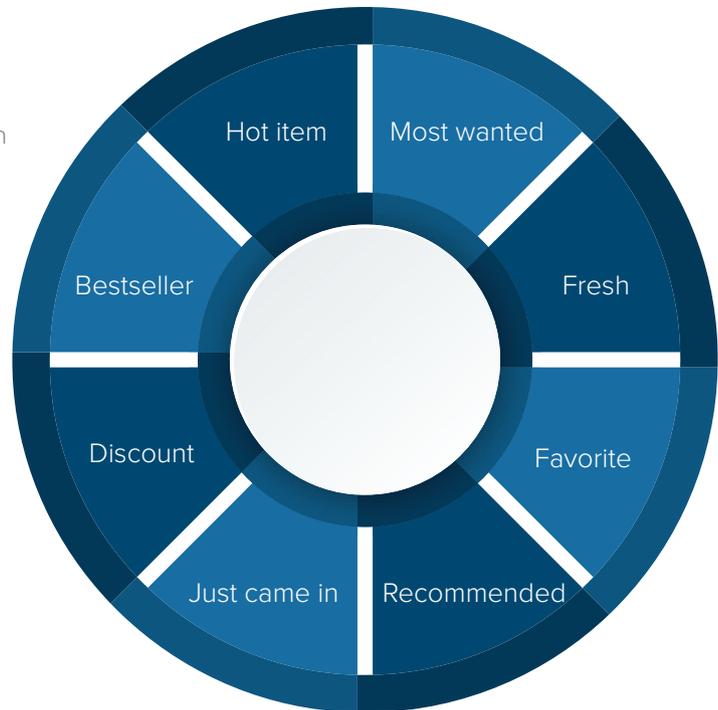
Sprache steuert. Sprache suggeriert. Sprache wirkt. Immer. Aber wirkt sie auch erfolgreich? Am Verhandlungstisch ist die richtige Formulierung der erfolgskritische Faktor für das Setzen von Ankern, den Austausch von Forderungen, zum Aufbau von Beziehungen, zum Erarbeiten von Lösungen, zum Überzeugen. 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.

Deep Dive:

Verhandlungsprofiling – das Gegenüber entschlüsseln

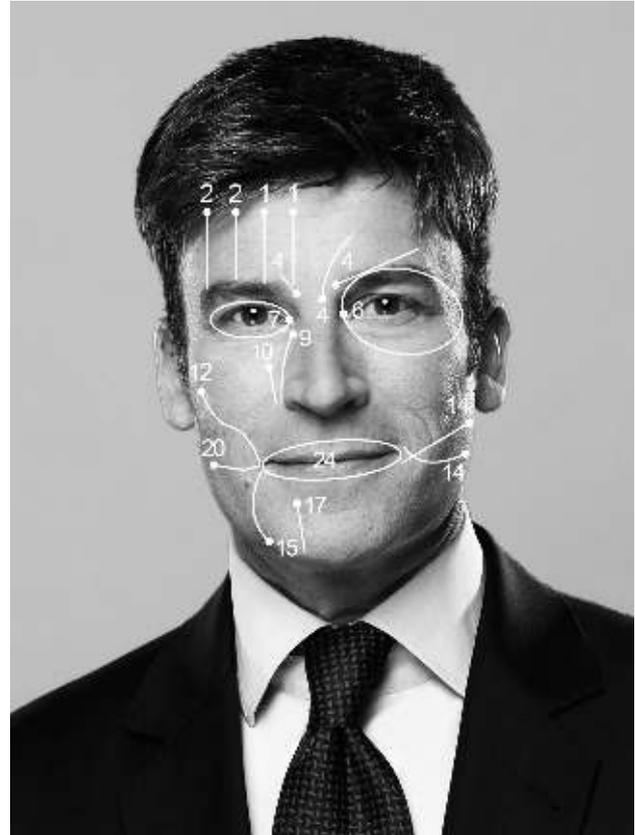
Die Fähigkeit, Menschen zu entschlüsseln, ist grundsätzlich erfolgskritisch. Persönlichkeitsprofiling oder „Distant Profiling“ – ursprünglich aus dem US-amerikanischen Kriminalumfeld bekannt – ist extrem hilfreich dabei, sich auf schwierige Verhandlungsgegner*innen perfekt vorzubereiten.

Auf Grundlage eines Distant Profilings können Verhaltensvorhersagen für unterschiedliche Szenarien kalkuliert und Beeinflussungsstrategien in Verhandlungen und Gesprächen erstellt werden. Menschen „lesen“ zu können hilft, den/die Gesprächspartner*in besser zu verstehen und zielgerichteter zu kommunizieren.



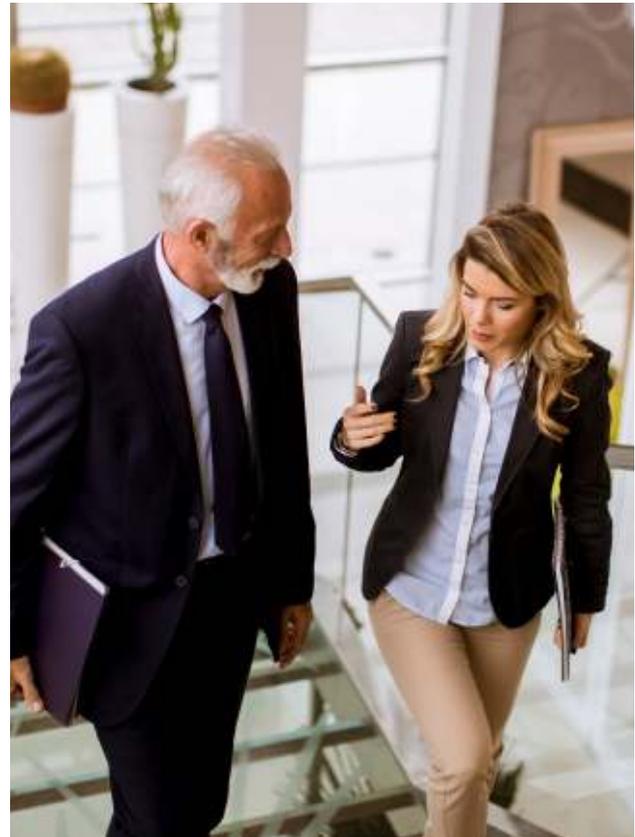
Deep Dive:
 Körpersprache in der Verhandlung
 – Facial Action Coding System
 (FACS) – die Gedanken des Gegen-
 übers erkennen, Bluffs aufdecken
 und Stressoren verstehen

Studien zeigen, dass Emotionserkennungsfähigkeit eindeutig 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.



Deep Dive:
Women Negotiation Leadership –
Frauen verhandeln anders

Was ist der richtige Ansatz, um eigene und geschlechterspezifische 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 Verhandlungsgegenüber zu analysieren. Erfahren und erleben Sie die wirksamsten Taktiken in Verhandlungen sowie Maßnahmen gegen unfaire und irrationale Verhandlungsgegenüber.



Deep Dive:
Verhandeln 4.0 – Professional
Digital Negotiation – Heraus-
forderung virtuelle Verhandlung

Wenn persönliche Treffen nicht möglich sind, kann dennoch verhandelt werden, muss sogar. Die veränderten Rahmenbedingungen unter Social Distancing schaffen neue Bedingungen und Dynamiken. Virtuell zu verhandeln, ist nicht einfacher – im Gegenteil. Neben der technischen Affinität ist es enorm wichtig, sich spezifisch und akribisch vorzubereiten. Sie lernen die Chancen und Risiken der unterschiedlichen Kommunikationskanäle kennen, welche in den jeweiligen Verhandlungsphasen geeignet sind und wie Sie mit den typischen Fallen der Online-Verhandlung umgehen. Dieses Seminar hilft, Ihr Skillset zu erweitern, damit Sie auch auf dem digitalen Parkett erfolgskritische Verhandlungen systematisiert und strukturiert gestalten.



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, Vorstandsmitglieder*innen 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.



Modulprogramm

Die professionelle Ausbildung als **Zertifizierter Verhandlungsmanager** (Certified Professional Negotiator (CPN-C4)) ist als modulare Weiterbildung konzipiert. Auf den folgenden Seiten finden Sie die detaillierten Inhalte der Ausbildung mit zehn Modulen. Traditionelle Präsenzveranstaltungen und moderne Formen von E-Learning werden hierbei didaktisch sinnvoll verknüpft (**Blended Learning**).

Die Ausbildung gliedert sich in zehn Module, deren Inhalte über einen Zeitraum von 9-12 Monaten vermittelt werden. Nach jedem Modul haben die Teilnehmer*innen ausreichend Zeit, das Verhandlungswissen in ihrem Arbeitsumfeld einzusetzen und zu erproben. Fragen, die dabei entstehen, fließen in das darauffolgende Modul ein. Somit wird gewährleistet, dass die Lerninhalte sequenziell in die Alltagsmechanismen übernommen werden.

Es besteht darüberhinaus die Möglichkeit, zunächst mit fünf Basismodulen zu starten und je nach Bedarf weitere einzelne Module zu ergänzen.



Modul 01: Grundlagen Verhandlungs- psychologie



Inhalte

- Die Ebenen des Konflikts – das Neurologische Modell
- Der Steuermann im Kopf – das Limbische System
- Die Risiken von Individual- und Teampsychologie
- Individuelle- und Teambblindheit in Verhandlungen
- Die häufigsten Verhandlungsfehler
- Das Risiko der Wahrnehmungsverzerrung
- Rapport – der Schlüssel um Beziehungen professionell aufzubauen
- Risiken und Nutzen eines Beziehungsmanagements
- Einflussnahme auf die Urteilsheuristik
- Ankerwirkung
- **Zusätzlich: Test zur Bestimmung des eigenen Verhandlungsstils**



Nutzen

- Die Teilnehmenden lernen die Grundlagen der Verhandlungspsychologie kennen
- Die Teilnehmenden sind in der Lage, ihren eigenen Zustand und den des Verhandlungsgegenübers zu erkennen und zu managen
- Der Teilnehmende erkennt sich als Verhandlungstypen und lernt die Stärken und Schwächen seiner Verhaltensmuster in der Verhandlung kennen



Präsenz Training

1 Tag



Webseminar

konfektionierbar

Modul 02: Verhandlungssteuerung



Inhalte

- Verhandlungsphasen erkennen
- F.I.R.E. Concept of Control®
- Sprachliche Taktiken der verschiedenen Phasen
- Operative Taktiken in den verschiedenen Phasen der Verhandlung
- Sequentielles Vorgehen in der Verhandlung
- Umgang mit unfairen Verhandlungsgegenüber
- Verhandlungsphasen steuern und kontrollieren
- Macht in der Verhandlung
- Der Umgang mit Zeit
- Sackgasse als Verhandlungsinstrument
- Auswege aus der Sackgasse



Nutzen

- Die Teilnehmenden lernen ein Konzept und spezifische Vorgehensweise für die Verhandlungsplanung und -steuerung kennen
- Sie lernen externe und interne Parameter der Verhandlungseinflüsse kennen und diese zu steuern
- Sie lernen Verhandlungen mit einem sehr hohen Grad von Komplexität und einer Vielzahl an Teilnehmer*innen vorzubereiten
- Sie lernen, nahezu alle Elemente und potentiellen Ereignisse eines Verhandlungsprozesses auf das definierte Verhandlungsziel auszurichten



Präsenz Training

1 Tag



Webseminar

konfektionierbar

Modul 03:

Verhandlungsvorbereitung und Verhandlungsstrategie



Inhalte

- Von der Vorbereitung zur Durchführung
- Umfeldanalyse bei Verhandlungen
- Stakeholder Analyse
- Bedeutung des Stakeholdermanagements in der Verhandlung
- Zieldefinition
- Arbeiten mit dem Negotiation Table
- Aufbau von Verhandlungsnetzen
- Teamaufbau und Rollen in der Verhandlung
- Aufbau und Einsatz von Forderungen
- Vom Ziel zur Strategie
- Verhandlungsstrategien festlegen
- Strategie des Gegenübers erkennen
- Verhandeln mit dem Strategiegrid®
- Verhandlungssimulation



Nutzen

- Die Teilnehmenden kennen die verschiedenen Strategieoptionen
- Sie sind in der Lage, die Strategieoptionen auf Basis ihrer eigenen Ziele und des Verhaltens des Verhandlungspartners anzupassen
- Sie lernen die Übergänge zwischen den verschiedenen Strategieoptionen kennen und umzusetzen



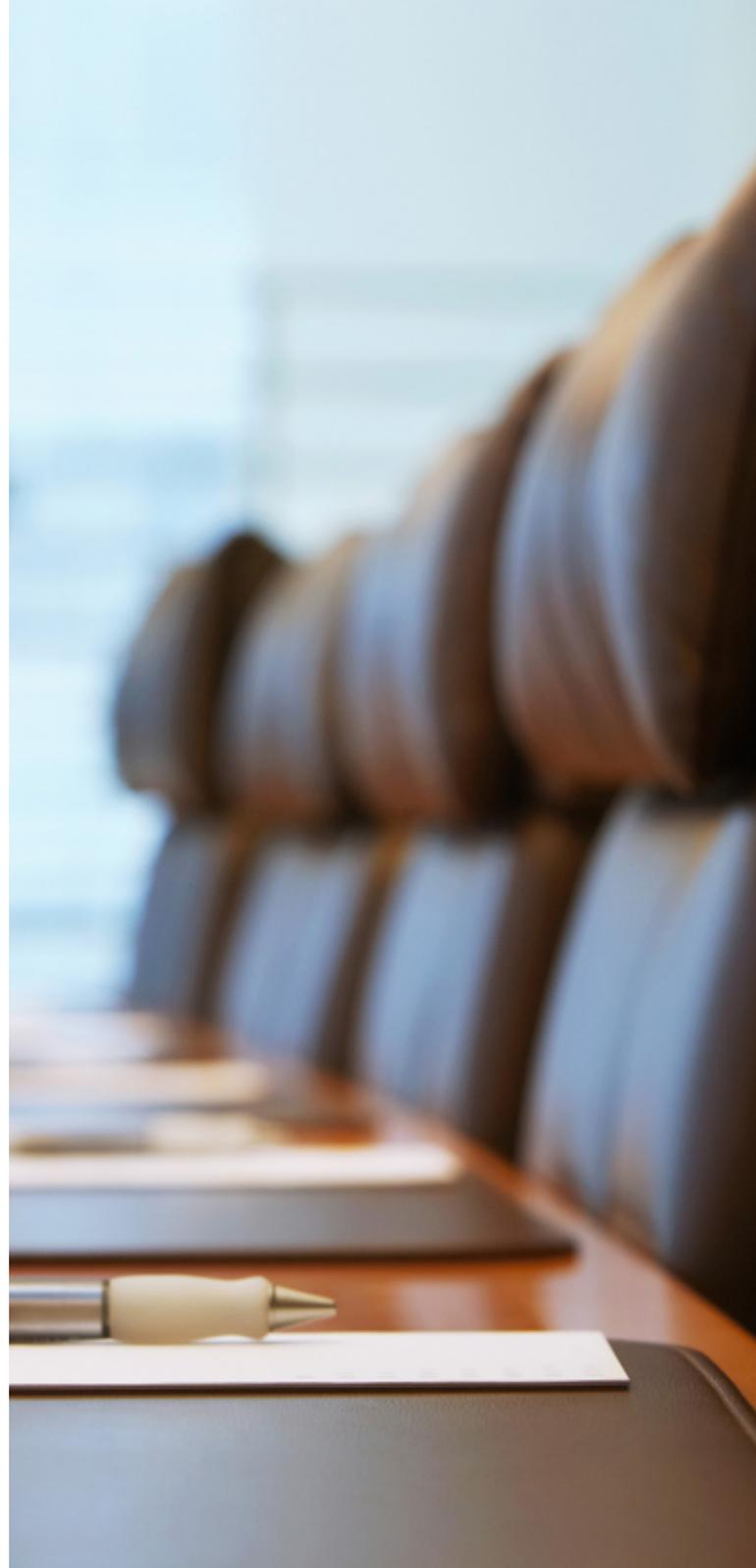
Präsenz Training

1 Tag



Webseminar

konfektionierbar



Modul 04: Verhandlungstaktiken



Inhalte

- Verhandeln mit dem Verhandlungskompass®
- Die 30 wichtigsten Verhandlungstaktiken
- Übungen zum Taktikeinsatz
- Abwehr von Manipulationstaktiken
- Aggressivität I – Schutz vor Irrationalität
- Aggressivität II – Irrationalität einsetzen
- Autorität – Studien und Zahlen helfen dem, der sie nutzt
- Soziale Bewährtheit – Die Masse macht's noch lange nicht
- Commitment und Konsistenz – Die Risiken der Festlegungen
- Attraktivität – Moderne Blendung und Verhandlungsmarketing
- Verknappung – Vom Engpass zum Ergebnis
- Reziprozität – Wenn Geben manipuliert
- Die 10 häufigsten Manipulationsversuche
- Übungen



Nutzen

- Die Teilnehmenden lernen die Anwendungen verschiedener Taktiken auf Basis der gewählten Ziele und der Strategie
- Die Teilnehmenden lernen die verschiedensten taktischen Reinformen kennen
- Sie wenden diese in Reinform und vernetzt innerhalb der Verhandlung an
- Sie erkennen klassische und manipulative Taktiken des Verhandlungsgegenübers
- Die Teilnehmer*innen verhandeln taktisch und können jederzeit zwischen den Taktiken variieren



Präsenz Training

1 Tag



Webseminar

konfektionierbar

Modul 05: Verhandlungsprofiling



Inhalte

- Verhandlungsprofiling (nach DSM-5):
 - Verschiedenen Typologien in der Verhandlung identifizieren
 - Verschiedene Typologien in der Verhandlung bearbeiten
 - Typgerechter Einsatz von Sprache
 - Typgerechte Angebote
 - Typgerechte Verhandlungsansätze
 - Individuelle Verhandlungsfehler
- Distantprofiling
 - Informationen sammeln und analysieren
 - Aussagekraft von Kleidung
- Gruppendynamik erkennen und nutzen
- iPad-Übungen
- Unternehmensspezifische Übungen
- Test zur Persönlichkeitsbestimmung



Nutzen

- Die Teilnehmenden lernen, sich und den/die Verhandlungspartner*in vor und während der Verhandlung zu typologisieren
- Sie sind in der Lage, in der Verhandlung genau zu beobachten und Veränderungen beim Gegenüber zu erkennen
- Sie sind in der Lage, Stresssignale des Verhandlungspartners zu erkennen und zu deuten
- Die Teilnehmenden lernen das Vermeiden von Fehlaussagen des eigenen Körpers



Präsenz Training

1 Tag (optional kann bei diesem Modul der Zugang zu einem Onlinemodul zum Selbststudium angeboten werden)



Webseminar

konfektionierbar

Modul 06: Verhandlungssprache und Verhaltensrhetorik



Inhalte

- Wundermittel Frage
- Widersprüche herausarbeiten und Widersprüche nutzen
 - Human Intelligence (HUMINT)
 - Elicitation – Die Psychologie der Bedürfnisanalyse
- Strategic Elicitation Framework (SELF)
- 14 Möglichkeiten, den Rahmen zu erneuern – die Kunst des Reframens
- Wer argumentiert, verliert!
- Wer neurologisch argumentiert, verliert nicht!
- 5 Argumentationsstrukturen in der Anwendung
- Angriffsrhetorik für Verhandler*innen
- Friedensrhetorik für Verhandler*innen
- Übungen



Nutzen

- Die Teilnehmenden lernen die Anwendungen verschiedener Taktiken auf Basis der gewählten Ziele und der Strategie
- Die Teilnehmenden lernen die verschiedensten taktischen Reinformen kennen
- Sie wenden diese in Reinform und vernetzt innerhalb der Verhandlung an
- Sie erkennen klassische und manipulative Taktiken des Verhandlungsgegners
- Die Teilnehmenden verhandeln taktisch und können jederzeit zwischen den Taktiken variieren



Präsenz Training

1 Tag



Webseminar

konfektionierbar

Modul 07 + 08: Stresssignale, Körpersprache in der Verhandlung und Einsatz des FACS

(Facial Action Coding System – inkl. Onlinetraining)



Inhalte

- Die größten Irrtümer der Körpersprache – und was es tatsächlich bedeutet
- Die Baseline des/der Verhandlungspartner*in bestimmen
- Reaktionen des Verhandlungsgegenübers deuten
- Wissenschaftlich abgesicherte Analyse einsetzen
- Was das Gesicht verrät
 - Mimik und FACS (ggfs. mit Onlinezugang zur Vertiefung)
 - Die wichtigsten Gesichtsmerkmale für Verhandler*innen
- Was die Sprache verrät
 - Sprache und Sprachmuster
 - Sprachmuster zum Rapportaufbau
- Was die Hände und der Körper verraten
 - Adaptoren, Illustratoren, Embleme
- Umgang mit emotionaler und kognitiver Ladung
- LEAKAGE HIERARCHY – Wie Profis lügen und Lügen erkennen
- iPad-Übungen



Nutzen

- Die Teilnehmenden lernen, sich und den/die Verhandlungspartner*in besser einzuschätzen
- Sie sind in der Lage, in der Verhandlung genau zu beobachten und Veränderungen beim Gegenüber zu erkennen
- Sie sind in der Lage, Stresssignale des Verhandlungsgegenübers zu erkennen und zu deuten
- Die Teilnehmenden lernen das Vermeiden von Fehlaussagen des eigenen Körpers.



Präsenz Training

2 Tage (Zugang zu einer modulspezifischen Trainingsplattform zum Selbststudium)



Webseminar

konfektionierbar

Modul 09: Manipulation in der Verhandlung

(kameragestützt)



Inhalte

- Russian Twist
- Expert*innen Isolieren
- Abhängigkeitstestung
- Negative Projektionsfläche
- „Dritte-Mann-Manipulation“
- Kognitive Anker aufbauen und setzen
- Absolute und relative Anker
- Trigger-Wirkung kennen und nutzen
- Checkliste Manipulation
- Verhandlungssimulation (mit Kamera)



Nutzen

- Den Teilnehmenden sind die klassischen Manipulationstechniken bekannt
- Sie wissen, wie auf die verschiedenen Arten der Manipulation zu reagieren ist
- Die Teilnehmenden kennen die psychologischen Trigger hinter Manipulationen
- Sie können diese erkennen und anwenden



Präsenz Training

1 Tag (mit Kameraunterstützung)



Webseminar

konfektionierbar

Modul 10: Verhandlungssimulation

(kameragestützt)



Inhalte

- Planung und Durchführung von Verhandlungen als Einzelperson und als Team an Praxisfällen
- Unternehmensspezifische Verhandlungsübungen
- Verhandlungssimulation
- Kameragestützte Begleitung und Auswertung
- Hinweise zur weiteren Verbesserung des individuellen Verhandlungsstils
- Zertifikatsprüfung



Nutzen

- Die Teilnehmenden lernen sich und ihre Verhandlungsfähigkeiten kennen und einzuschätzen
- Sie können alle neu erworbenen Fähigkeiten in einem geschützten Bereich erproben



Präsenz Training

1 Tag (mit Kameraunterstützung)



C4 Negotiation e-Learning – Digitales Lernen

C4 Negotiation e-Learning bietet einzigartige und vielfältige Lernmöglichkeiten, neues Verhandlungswissen zu erlernen und bestehendes Wissen zu festigen. Lernen Sie effektive Verhandlungstechniken aus erfolgskritischen Verhandlungen kennen, analysieren Sie Verhandlungsergebnisse bei wirtschaftlichen und politischen Verhandlungen, und verhandeln Sie **Real-Life Cases im virtuellen Raum**.

Als praxisorientiertem Institut ist es uns zudem wichtig, vermitteltes Wissen langfristig zu festigen. Unsere Verhandlungstrainings setzen auf nachhaltiges Lernen und eine sinnvolle Kombination aus **Präsenzveranstaltungen und E-Learning-Angeboten**. Nachhaltiges Lernen bedeutet auch, das neue Wissen langfristig und dauerhaft zu festigen. Verhandlungstrainings sind hier keine Ausnahme. Als praxisorientiertes Institut ist uns eine didaktisch sinnvolle Verknüpfung von traditionellen Präsenzveranstaltungen mit modernen Formen des E-Learning (**Blended Learning**) schon sehr frühzeitig ein Anliegen gewesen. Aus diesem Grund haben wir eine einzigartige **virtuelle Lernlandschaft** gebaut, die den Teilnehmer*innen während und nach den Seminaren hilft, das gelernte Wissen in den Alltag zu integrieren.

Speziell auf die Seminarinhalte zugeschnittene Webinare sind eine praxisnahe und standortunabhängige Form der Weiterbildung und Wissensvertiefung. Sie basieren auf dem gelernten Wissen, vertiefen dieses und gehen auf Probleme im Praxisalltag ein.

Sogenannte **„Learning Snacks“**, also kleine, gut verdauliche E-Learning-Einheiten, können zudem Wissen verfestigen. Mit ihnen wird in Form eines dialogisch aufgebauten Online-Tools Wissen abgefragt. Die „Learning Snacks“ sind aufgebaut wie eine Chat-App und können auch so bedient werden: Das interaktive Tool stellt Fragen zu den Lerninhalten und gibt die Möglichkeit, diese im Chat-Fenster zu beantworten. Zusätzliche **Videotutorials** und Videofallbeispiele vertiefen das Gelernte.

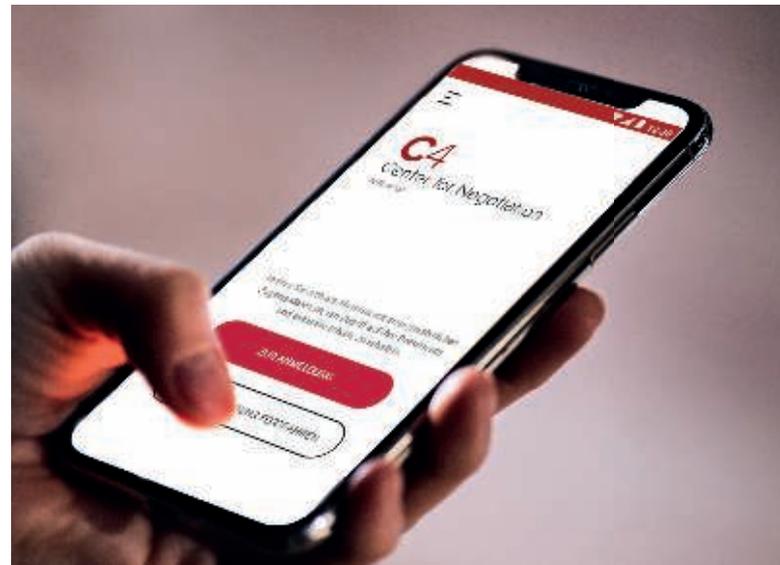
Mithilfe unseres **Onlineportals** können die Teilnehmer*innen zudem ihre Fähigkeiten nach der Teilnahme an einem der Präsenzseminare ortsunabhängig, in kleinen Trainingseinheiten, immer weiter ausbauen. Dadurch wird gewährleistet, dass die Lerninhalte sequenziell auch in die Alltagsmechanismen übernommen werden.

C4 Negotiation App – Der virtuelle Classroom to go

Mit der C4 Negotiation App haben Sie eine professionelle App zur Unterstützung Ihres Verhandlungserfolges immer bei sich. Mit interaktiven Funktionen, die auf der aktuellsten Verhandlungswissenschaft und bewährten Best Practices basieren und auf iOS und Android verfügbar sind.

Mit dieser intuitiven Negotiation-App bieten wir Ihnen die Möglichkeit,

- **ortsunabhängig** auf Seminarunterlagen digital zuzugreifen,
- Seminarinhalte als **To Go-Version** abzurufen: Komprimiert und in Checklistenform jederzeit abrufbereit,
- **Digital Learning Snacks** zu nutzen, um das neue Verhandlungswissen zu verfestigen und zu vertiefen,
- **Updates** mit praktischen Lehren aus der aktuellsten Verhandlungsforschung sowie Analysen von aktuellen Fällen zu erhalten,
- **Podcasts** mit Tipps und Erfahrungen von erfahrenen Deal makern und professionellen Verhandler*innen zu hören,
- auf die **Digital Negotiation Library** zuzugreifen – mit aktuellste Verhandlungswissen und den neusten praxisnahen Erkenntnissen aus der Verhandlungswissenschaft,
- Zugang zu einer exklusiven Certified Negotiation Club zu erhalten – mit speziellen **Veranstaltungen, Diskussionsforen, Hintergrundgesprächen** und News rund um das Thema erfolgskritischer Verhandlungen.



Sowie exklusiver Zugriff auf:

- **C4 Taktikbibliothek** - Planen Sie die effektivste Verhandlung mithilfe der Bibliothek mit über 100 erfolgreichen Taktiken und Techniken. Mit Anleitungen, was wann zu verwenden ist, wie anzuwenden ist und Gegenmaßnahmen, die bei Verwendung bei Ihnen bereitgestellt werden müssen. Sehen Sie sich Taktiken in Aktion mit unseren HD-Videobeispielen an.
- Culture Hub – Eine **interaktive Weltkarte**, um die Kulturmerkmale Ihres Verhandlungsgegenübers zu finden und Ihre Verhandlungsplanung zu gestalten.

Referenzen zu unseren Seminaren

„Ein hervorragendes Seminar mit hohem Praxisbezug. Der Referent vermochte es, Inhalte kompetent, kundenorientiert und abwechslungsreich zu vermitteln.“

Johannes Eckstein, AUDI AG

„Hochprofessionelle Durchführung des Referenten gespickt mit interessanten Praxiserfahrungen eines Profis.“

Jutta Eisert, Commerzbank AG Frankfurt am Main

„Verhandeln bedeutet Ziele erreichen. Das Seminar vermittelt die richtige Vorgehensweise, den Umgang mit dem Verhandlungspartner, das Erkennen der Ziele der Anderen, aber auch der Manipulation.“

Thomas Böcher, Paribus Immobilien Assetmanagement

„Sehr interessant und spannend vermittelt. Hat hohe Relevanz für die tägliche Arbeit.“

Miljenko Galic, Erdgas Südwest GmbH

„Sehr spannend, außergewöhnlich und höchst informativ. Ein Seminar, das einem beruflich wirklich weiterbringt.“

Zeljko Jovanovic, LEITZ ACCO Brands GmbH & Co. KG

„Das Seminar gibt einen eindrucksvollen Einblick über die unterschiedlichen Typenprofile und die Analyse von Mimik und Gestik in Verhandlungen. Thorsten Hofmann bringt die Inhalte dabei interessant und praxisnah mit vielen Beispielen wieder.“

Martin Becker, Swisslife

Kontakt



Center for Negotiation

by Quadriga

C4 Center for Negotiation
Quadriga Hochschule Berlin
University of Applied Sciences
Werderscher Markt 13
Telefon: +49 (0) 30 – 21 23 42 211
E-Mail: info@c4-quadriga.eu
www.c4-quadriga.eu