

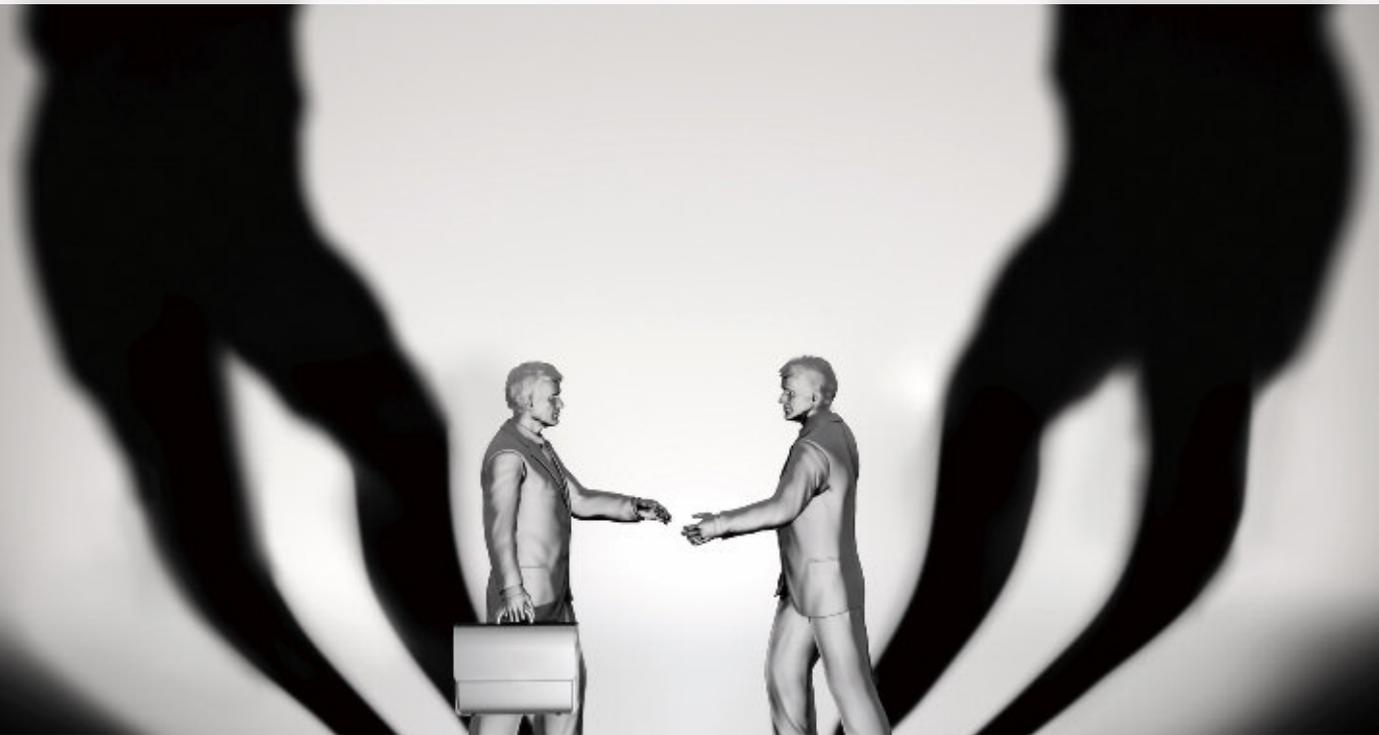


Sie erhalten 16  
Weiterbildungspunkte

NEU

# Verhandlungsführung in Grenzsituationen

Ein Ghost Negotiator öffnet seine Trickkiste



- Psychologische Aspekte der Verhandlungsführung
- Profiling – Motive und Triebkräfte des Verhandlungspartners verstehen
- Die Kunst der Gesprächsführung: So „knacken“ Sie jeden Verhandlungspartner!
- Von Obama bis Ackermann: Von den Besten lernen
- Pokerface: Überzeugend auftreten & bluffen
- Woran Verhandlungen scheitern – aus Fehlern lernen

 Auch als Inhouse-Seminar buchbar!



Sie erhalten 16  
Weiterbildungspunkte

# Verhandlungsführung in Grenzsituationen

## Ein Ghost Negotiator öffnet seine Trickkiste



Stress, Zeitdruck, ein übermächtiger Verhandlungsgegner oder Verhandlungseskalation – es gibt viele Gründe, die selbst erfahrene Verhandlungsprofis an ihre Grenzen bringen. Das Verhandlungswissen in den Unternehmen ist in den letzten Jahren stetig gestiegen und so gilt: **Der Bessere ist der Feind des Guten!**

In diesem Seminar lernen Sie von dem international erfahrenen Verhandlungsprofi und Shadow Negotiator, wie Sie ihrem Verhandlungspartner auch in schwierigen Situationen immer noch einen Schritt voraus sind.

### Inhalte

#### Psychologische Aspekte der Verhandlungsführung

- Faktoren, die eine Verhandlung beeinflussen
- Der Geheimcode des Verhandelns

#### Verhandeln unter Druck

- Stress als Signalsystem
- Wie kann man Stress erkennen und kanalisieren?
- Frühwarnsysteme

#### Die perfekte Vorbereitung

- Gestaltung von Vertragsverhandlungen
- Gute Organisation als Basis des Verhandlungserfolgs
- Checkliste zur zielgerichteten Vorbereitung

#### Profiling – Motive und Triebkräfte des Verhandlungspartners verstehen

- Wie beurteilen Sie das Verhalten Ihres Verhandlungspartners richtig?

#### Macht & Machtstrukturen

- Analyse & Beeinflussung der Machtverhältnisse
- Bedeutung von Power-Balance

#### Verhandeln in Grenzsituationen

- Psychologie der Angst
- Umgang mit der Angst
- Mentale Vorbereitung

#### Von Obama bis Ackermann: Von den Besten lernen.

- Techniken und Methoden der besten Verhandler
- Verhandlungen in Powersystemen!
- Koalitionsverhandlungen – Worauf kommt es an?

#### Verhaltensdeutung

- Psychologische Aspekte des Verhaltens
- Handlungen und ihre Spuren
- Mimik, Gestik & Ton als „Indizien“

#### Die Kunst der Gesprächsführung

- Überzeugen & Überreden
- Timing von Aussagen und Aktionen
- Einwand-, Vorwandunterscheidung
- Verhörtechniken – Von den Experten lernen!

#### Win-win: Gewinnen und gewinnen lassen

- Preiskämpfe umgehen
- Fairness als Verhandlungsintention

#### Umgang mit Monopolisten

- Bewährte Strategien

#### Pokerface: Überzeugend auftreten & pokern

- 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

#### Tricks & Manipulationen

- Verhandlungstaktiken durchschauen und gegensteuern
- Manipulation, psychologische Spiele und Unfairness abwehren
- Kann ich meinen Gegner manipulieren?

#### Charaktere & Typen

- Ängste und innere Barrieren überwinden
- Wege, um Verhandlungssackgassen zu umgehen
- Stärken und Schwächen des Partners

#### Woran Verhandlungen scheitern – aus Fehlern lernen

#### Methodik

Zahlreiche Praxisbeispiele veranschaulichen die Inhalte dieses Seminars.

#### Teilnehmen werden

Führungskräfte, Mitarbeiter aus Einkauf und Vertrieb sowie alle, die an einer optimierten Verhandlungsführung interessiert sind.

#### Hinweis:

Jede/r Teilnehmer/in erhält das Buch „Shadow Negotiator“, in dem die Methoden eines Shadow Negotiators in Form spannender Geschichten dargestellt werden.



#### Termine und Ort

17.03.-18.03.2016, Heidelberg  
13.10.-14.10.2016, Heidelberg

#### Gebühren

ASB-Mitglieder € 1.150,- / Nichtmitglieder € 1.290,-

Online-Anmeldung: [www.asb-hd.de/B00236](http://www.asb-hd.de/B00236)



Ihr Referent  
**Foad Forghani** Inhaber von FORGHANI NEGOTIATIONS. Als Ghost Negotiator, berät er Unternehmen bei der Vorbereitung und Durchführung von komplexen Verhandlungen. Als Buchautor, durch Artikel und Interviews gewährt er Einblicke in die einzigartige Tätigkeit des Ghost Negotiators.

#### Wie profitieren Sie von diesem Seminar?

Nach diesem Seminar haben Sie einen tiefen Einblick in die **psychologischen Aspekte der Verhandlungsführung** erhalten, womit Sie Ihre Verhandlungsgegner künftig wesentlich besser einschätzen können. Sie lernen, auch **in Grenzsituationen souverän** zu verhandeln, überzeugend zu pokern und zu bluffen. Sie lernen, **Verhandlungstaktiken** der Gegner zu durchschauen und gegenzulenken. Unfaire Manipulationen können Sie abwehren und sind Ihrem Verhandlungspartner dadurch immer einen Schritt voraus.

Sie suchen eine interne Lösung?  
Wir kommen auch zu Ihnen.

# Inhouse-Seminare

„Mit firmeninternen Seminaren erreichen Sie eine hohe Kompetenzvermittlung bei attraktivem Zeit- und Kostenaufwand!“



„Maßgeschneiderte Schulungen für Ihre Mitarbeiter.“

## Sie haben die Möglichkeiten, wir das Know-how

Dabei entscheiden Sie, ob Sie auf bestehende Konzepte zurückgreifen möchten oder wir gemeinsam den Inhalt und die Struktur an Ihre Bedürfnisse anpassen oder neu konzipieren. Inhouse-Seminare, Personalentwicklungsprogramme oder Einzelcoachings, bei uns erhalten Sie alles aus einer Hand.

Wir begleiten Sie von der ersten Idee und Bedarfsanalyse, über die Ausarbeitung der Qualifizierungsmaßnahme, bis hin zur kompletten Organisation, Durchführung und Evaluation. Wir freuen uns auf die Zusammenarbeit mit Ihnen.

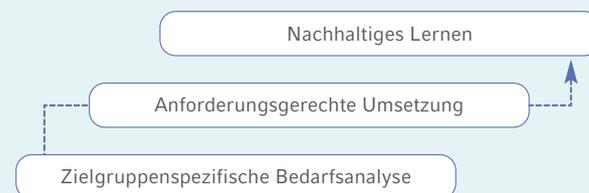
Rufen Sie mich an! Ich unterbreite Ihnen gerne ein unverbindliches Angebot oder wir vereinbaren einen persönlichen Beratungstermin.

Herzlichst Ihr

Christian Menzel  
Bereichsleiter Inhouse-Seminare  
Telefon 06221 988-606, menzel@asb-hd.de

## Ihr firmeninterner Nutzen auf einen Blick

### 3 Schritte für eine erfolgreiche Umsetzung



- Seminarinhalte abgestimmt auf Ihren Bedarf
- Praxisorientierte Umsetzung
- Erfahrene Trainer und Experten
- Schulungsmaterialien inklusive
- Flexible Auswahl von Schulungsort und Termin
- Ersparnisse bei Reise-, Hotelkosten und Ausfallzeiten
- Individuelle Erfolgskontrolle durch Fragebogen oder Feedbackgespräch

Fax: 06221 988-682 oder [menzel@asb-hd.de](mailto:menzel@asb-hd.de)

Um Sie optimal beraten zu können, würden wir uns über eine kurze Darstellung Ihres Bedarfs freuen:

### Bedarf

Thema:
Vorkenntnisse: <input type="checkbox"/> ja <input type="checkbox"/> teils/teils <input type="checkbox"/> nein
Zielgruppe:
Anzahl der Personen:
Termin/Zeitraum:

### Persönliche Daten

Firma:
Name:
Telefon:
E-Mail:

Weitere Informationen finden Sie unter: [www.asb-hd.de/inhouse-seminare](http://www.asb-hd.de/inhouse-seminare)

Als ASB-Mitglied bis zu 20% sparen!  
Ihre Mitgliedschaft lohnt sich finanziell  
häufig schon ab der 2. Buchung  
– zusätzlich zu vielen weiteren Vorteilen.

ASB Bildungsgruppe Heidelberg e.V. · Postfach 10 11 08 · 69001 Heidelberg

## Anmeldung

per Fax an 06221 988-612 oder per Internet unter  
[www.asb-hd.de](http://www.asb-hd.de)

### Ja, ich nehme an folgendem Seminar teil:

Titel \_\_\_\_\_

Datum \_\_\_\_\_ Seminar-Nr. \_\_\_\_\_

Gebühren siehe Seminar  
einschließlich Seminarunterlagen, Pausengetränken, Teilnahmezertifikat und Mittagessen.  
Gebühren nach § 4 Nr. 22a UStG von der Umsatzsteuer befreit.

Name \_\_\_\_\_

Position/Abteilung \_\_\_\_\_

E-Mail \_\_\_\_\_

Telefon \_\_\_\_\_ Fax \_\_\_\_\_

Firma \_\_\_\_\_

Ansprechpartner für Rückfragen \_\_\_\_\_

Telefon \_\_\_\_\_ Fax \_\_\_\_\_

Straße \_\_\_\_\_

PLZ / Ort \_\_\_\_\_

Teilnahmebestätigung erbeten an /  Rechnung erbeten an

Name \_\_\_\_\_

Abteilung \_\_\_\_\_

E-Mail \_\_\_\_\_

Datum / Unterschrift \_\_\_\_\_

Mit der Anmeldung werden die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der ASB Bildungsgruppe Heidelberg e.V. anerkannt.



### Persönliche Beratung

Christian Zagrodnik

Telefon: 06221 988-696

Fax: 06221 988-682

E-Mail: [zagrodnik@asb-hd.de](mailto:zagrodnik@asb-hd.de)

Kenn-Nr.: WEB

### Produktmanagement

Anette Kirsch-Krumhaar

Telefon: 06221 988-609

Fax: 06221 988-612

E-Mail: [kirsch-krumhaar@asb-hd.de](mailto:kirsch-krumhaar@asb-hd.de)

### Teilnahmegebühren

Es gelten die in dem jeweils aktuellen Seminarprogramm genannten Gebühren. Für Mitglieder des ASB gelten die jeweils entsprechend angegebenen ermäßigten Gebühren. Die Gebühren beinhalten Schulungsunterlagen, Teilnahmezertifikat, Mittagessen und Tagungsgetränke sowie erforderliche Gesetzestexte, sofern in der Seminarbeschreibung nicht anders dargestellt.

Da die ASB Bildungsgruppe Heidelberg e.V. ein gemeinnütziger Verein ist, sind die in Rechnung gestellten Gebühren umsatzsteuerbefreit gemäß § 4 Nr. 22 a UStG.

### ASB-Mitgliedschaft

Profitieren Sie von günstigeren Seminargebühren. Häufig schon ab dem 2. Teilnehmer desselben Unternehmens lohnt sich für Sie die Mitgliedschaft.  
[www.asb-hd.de/mitgliedschaft](http://www.asb-hd.de/mitgliedschaft)

### Sonderkonditionen

Sofern zu einem Seminartermin mehr als zwei Teilnehmer/Teilnehmerinnen desselben Unternehmens teilnehmen, ermäßigen sich die Gebühren vom 3. Teilnehmer an auf jeweils 80% der angegebenen Seminargebühr.

### Veranstaltungsort/Hotels

Die Veranstaltungen in Heidelberg finden im Seminarzentrum der ASB Bildungsgruppe Heidelberg e.V. in der Gaisbergstraße 11-13 statt. Eine Auswahl von Hotels in unmittelbarer Nähe finden Sie auf unserer Homepage [www.asb-hd.de](http://www.asb-hd.de) unter der Rubrik Service und Hotels. Veranstaltungen außerhalb von Heidelberg finden in Tagungshotels statt, welche wir in Klammern nach dem Veranstaltungsort benennen. Die Hotels halten i.d.R. ein ausreichendes Zimmerkontingent für unsere Teilnehmer vor. Bitte fragen Sie bei Ihrer Zimmerbuchung danach.



Mit der Deutschen Bahn ab € 99,- zur Veranstaltung. Infos unter: [www.asb-hd.de/bahn](http://www.asb-hd.de/bahn)

### Datenschutzhinweis

Mit der Nennung meiner E-Mail-Adresse erkläre ich mich einverstanden, über dieses Medium Informationen der ASB Bildungsgruppe Heidelberg e.V. zu erhalten. Sie können der Nutzung Ihrer Daten für Werbezwecke jederzeit gegenüber der ASB Bildungsgruppe Heidelberg e.V., Postfach 10 11 08, 69001 Heidelberg, Tel. 06221 988-8 widersprechen. (§ 28 VI BDSG)

### Weiterbildungspunkte

Akkreditierungsnummer: GB-BDL-20140227-30061

### ASB Bildungsgruppe Heidelberg e.V.

Gaisbergstraße 11-13, 69115 Heidelberg

Telefon 06221 988-8, Fax 06221 988-682

[info@asb-hd.de](mailto:info@asb-hd.de), [www.asb-hd.de](http://www.asb-hd.de)



Regelmäßige unabhängige Überprüfungen bestätigen:  
alle unsere Produkte erfüllen höchste Qualitätsanforderungen.

Revisionsstand 10/2015