

Verhandeln am Limit

Schwierige Verhandlungen durchsetzungsstark meistern

DIE THEMEN

- Kraftvoll die eigenen Verhandlungsziele durchsetzen
- Schlagfertig und souverän kontern, unfaire Taktiken & Machtspiele abwehren
- Keep cool! Mit Emotionen, Angriffen & Manipulation professionell umgehen
- Wie Sie aggressiven Verhandlungsgegnern gelassen Paroli bieten
- GAIN MORE®: In 8 Schritten zu Top-Ergebnissen



Inklusive
Networking-
Abendessen
und Buch
GAIN MORE®

IHR REFERENT



Wolfgang Bönisch

Verhandlungsexperte,
Ghost Negotiator, Trainer
und Fachbuchautor

Verhandeln am Limit

Ziel des Seminars

Wer in Verhandlungen erfolgreich sein will, braucht vielfältige Fähigkeiten und Werkzeuge, um sich dabei durchzusetzen. Doch egal, wie groß die Erfahrung bereits ist, es gibt immer wieder Situationen, in denen man an sein Limit kommt: Weil der Verhandlungspartner unfair spielt, weil massiv Druck aufgebaut wird, weil eigene Ängste im Wege stehen oder weil viel auf dem Spiel steht.

Um mit solchen Situationen souveräner umgehen zu können, vermittelt Ihnen der Verhandlungsexperte die erforderlichen Fähigkeiten und Tools. Außerdem erfahren Sie, wie Sie in schwierigen und aussichtslos erscheinenden Verhandlungen einen kühlen Kopf bewahren und Ziele durchsetzen.

Teilnehmerkreis

- Führungskräfte,
- Manager aller Fachbereiche,
- Rechtsanwälte, Steuerberater & Juristen,

die in schwierigen Verhandlungssituationen souverän und zielgerichtet agieren möchten, um einen noch größeren Verhandlungserfolg durchzusetzen.

Ihr Extra

Das Seminar beginnt am ersten Tag um 14 Uhr, damit Sie am Vormittag bequem anreisen können. Am Abend erwartet Sie ein gemeinsames Abendessen mit der Gruppe. Zusätzlich erhalten Sie Ihre ganz persönliche Ausgabe des Buches GAIN MORE© von Ihrem Verhandlungsexperten.

Ihr Referent



Wolfgang Bönisch

Verhandlungsexperte,
Ghost Negotiator, Trainer
und Fachbuchautor

Ist der Experte für schwierige Verhandlungen in Grenzsituationen mit mehr als 40 Jahren professioneller Verhandlungserfahrung. Als junger Polizist hat er um sein eigenes Leben und das Leben anderer verhandelt. Danach hat er im Vertrieb große Aufträge erfolgreich abgeschlossen.

Seit 2000 ist Wolfgang Bönisch als Trainer, Speaker und Coach selbständig. Er hat es sich zur Aufgabe gemacht, sein profundes Wissen und die besonderen Erfahrungen, die er in Verhandlungen gesammelt hat, weiterzugeben. Er hilft Unternehmen und deren Mitarbeitern erfolgreich dabei, bessere Verhandlungsergebnisse zu erzielen. Seine Seminare folgen dem Anspruch: Aus der Praxis - für die Praxis.

Warum Sie teilnehmen sollten

- Sie werden in schwierigen Situationen erfolgreicher verhandeln,
- Sie lernen, wie Sie Ihre Verhandlungsziele smarter erreichen,
- Sie werden in Grenzsituationen Verhandlungen unbeschadet überstehen,
- Sie erhalten Antworten auf Ihre individuellen Problemstellungen.

Ihr Programm im Überblick

1. Tag: 14:00 - 18:00 Uhr

Zuhauen - abhauen - totstellen

- Das Limit ist ganz persönlich
- Die Neurobiologie der Verhandlungen am Limit
- Angst macht dumm (und verhandlungsunfähig)
- Limbisch statt sachorientiert: Wenn es nicht mehr um Win-Win geht

Achtung: Autopilot!

- Warum wir immer wieder in die gleichen Fallen tappen
- Fehlgeleitete Strategien überprüfen und ändern
- Erwartungen verändern - Erfolg verbessern

Die eigenen Grenzen in Verhandlungen erkennen und verändern

- Standortbestimmung: Was bringt mich an mein Limit?
- Alternative Reaktionen erarbeiten und testen
- Positive Emotionen schaffen und nutzen

Ausklang des ersten Seminartages mit gemeinsamem Abendessen

2. Tag: 09:00 - 17:00 Uhr

GAIN MORE®

- Die Formel für bessere Verhandlungsergebnisse - jederzeit
- 8 Schritte für die Vorbereitung
- 8 Werkzeuge für die Verhandlung

Das smarte Nein

- Freundlich und bestimmt ablehnen
- Die eigenen Interessen verteidigen
- Zurück an den Verhandlungstisch

Haltung. Macht. Verhandlungserfolg.

- Standfest zum Verhandlungserfolg
- Augenhöhe, auch wenn es schwerfällt
- Körpersprache und Stimme sind Machtmittel in der Verhandlung

Ihre Toolbox

- Der Negotiators State
- Das persönliche Mantra
- Power-Posen
- Ein Rettungsanker
- Neue Strategien und Techniken

Online und jederzeit

- Chancen und Risiken kennen
- Die Machtbalance neu justieren
- Der Jederzeit-Falle entgehen

Lösungen für Sie

- Best-Practice
- Antworten auf Ihre Fragen

Verhandeln am Limit

ANMELDUNG UNTER

service@forum-institut.de
www.forum-institut.de
Webcode 1912613

Tel. +49 6221 500-500
Fax +49 6221 500-555



ANMELDEFORMULAR

Ja, ich nehme teil:

- Tagungs-Nr. 19 12 613
5. - 6. Dezember 2019 in Frankfurt
- Tagungs-Nr. 20 03 613
19. - 20. März 2020 in Hamburg
- Ja, ich bin damit einverstanden, dass das FORUM Institut mir Informationen zu Veranstaltungen
 per E-Mail per Telefon übermitteln darf.
Meine Einwilligung kann ich jederzeit widerrufen.

Name, Vorname

Position/Abteilung

Firma

Straße

PLZ/Ort/Land

Tel./Fax

E-Mail

Ansprechpartner/-in im Sekretariat

Datum, Unterschrift

Termin/Veranstaltungsort:

5. - 6. Dezember 2019 in Frankfurt
1. Tag: 14:00 - 18:00 Uhr
2. Tag: 09:00 - 17:00 Uhr
Novotel Frankfurt City
Lise-Meitner-Str. 2 · 60486 Frankfurt
Tel. +49 69 79303-0 · Fax +49 69 79303-930

19. - 20. März 2020 in Hamburg
1. Tag: 14:00 - 18:00 Uhr
2. Tag: 09:00 - 17:00 Uhr
Renaissance Hamburg Hotel
Große Bleichen · 20354 Hamburg
Tel. +49 40 3505-1699 · Fax +49 40 3505-1822

Gebühr:

€ 1.290,00 (+ gesetzl. MwSt.)
inkl. hochwertiger Dokumentation (auch zum Download), Zertifikat, Arbeitsessen, Erfrischungen und Kaffeepausen sowie Abendessen am ersten Seminartag.

Inhouse-Seminar

Viele Interessierte, kleines Budget? Ein Inhouse-Seminar rechnet sich meist schon ab fünf Teilnehmern. Gerne senden wir Ihnen ein unverbindliches Angebot zu.

AGB

Es gelten unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen (Stand: 01.01.2016), die wir auf Wunsch jederzeit übersenden und die im Internet unter www.forum-institut.de/agb eingesehen werden können.



IHR ANSPRECHPARTNER



Ines Tribian
Konferenzmanagerin
Tel. +49 6221 500-871
i.tribian@forum-institut.de