



BRIDGEHOUSE

SOUVERÄN VERHANDELN

Vom Verzweifeln zum Verhandeln



NOVA FRANCIA

TROPICVS CANCRI

MARE DEL NORTI

CARIBANA

AMAZONIA

PERU

CHILE

TERRA DEL FUEGO

EL MARE DEL PACIFICO

Nach dem Spiel ist vor dem Spiel

Was soll nach dem Training für Dich anders sein?

Du kennst nicht nur die (»Miss-«)Erfolgsfaktoren von guten Verhandlungen, Du hast sie auch gespürt und erlebt. Du bist in der Lage, Dich strukturierter und gezielter vorzubereiten.

Du hast geübt, was verschiedene Einstellungen und Verhandlungsstile nicht nur bei Dir bewirken, sondern auch bei Deinem Gegenüber. Du weißt, welcher Typ Mensch Dich am ehesten aus der Haut fahren lässt. Und hast intensiv Techniken geübt, mit diesen (und auch mit anderen Typen) umzugehen.

Du verstehst die Machtfaktoren, die Dir in Verhandlungen mehr **Power** geben (oder sie Dir entziehen) und wie Du diese bewusst vor, in und nach der Verhandlung beeinflussen kannst. Und kennst damit fast alle Manipulationstechniken der Welt und kannst mit diesen offen umgehen.

Du hast mächtige Fragen und das bewusste Steuern Deines Verhaltens als mächtige Werkzeuge kennengelernt, um bewusst Deinem Gegenüber und der Situation entgegenzutreten.

Wir freuen uns sehr darauf, Dich kennenzulernen.



Andreas Dilschneider



Andreas Raubach

Mehr Wirksamkeit im Umgang mit schwierigen Verhandlungspartnern

Wie Du mit Deinem Gegenüber selbstbewußter umgehst

»Du bekommst,
wonach Du fragst.
Immer!«

Verhandeln wird oft als Kunst bezeichnet. Oder als besondere Gabe verstanden. Insbesondere, wenn es darum geht, in schwierigen, kritischen und vermeintlich auch aussichtslosen Situationen Deine Ziele zu erreichen. Manchmal ist es vielleicht auch ein Gefühl der Schwäche oder der Ohnmacht. So zum Beispiel, wenn Du auf einen Gesprächspartner triffst, bei dem es Dir schwerfällt, die Fassung zu bewahren und die Emotionen unter Kontrolle zu halten. Oder Du einfach nicht weißt, wie Du diesem Menschen begegnen sollst.

Wir sind davon überzeugt, dass diese Kunst genauso erlernbar ist wie Fahrradfahren oder Tauchen. Kein Profisportler und kein Künstler erbringt aus dem Stand Höchstleistungen. Sie alle haben meist Jahre voller Schweiß, Niederlagen und Krisen hinter sich und Tausende Stunden der gezielten Übung und verfeinernden Wiederholung, um immer weiter und tiefer in ihr *Spiel* einzutauchen.

Und genau darum geht es in diesem Training. Wir schauen hinter die Kulissen des Verhandeln und vermitteln nützliche Modelle, mit denen Du Deine Verhandlungen proaktiv gestalten kannst. Und das beginnt schon weit vor Deinem eigentlichen Gespräch.

Außerdem geht es um wirksame Methoden und Denkweisen, die Dich dabei unterstützen, Ruhe und Kontrolle zu bewahren. Wir fokussieren uns auf bewusste Kommunikation und selbstbewusstes Verhalten in Verhandlungen als Erfolgsfaktor.

Die reine Kenntnis irgendwelcher Theorien reicht natürlich nicht aus. Aus diesem Grund halten wir es wie die Profisportler: Wir üben. Und zwar an jeder Stelle. Und das sogar mit einem Seminarschauspieler als Co-Trainer.

Was heißt das?

Wir haben einen Sparringpartner im Training, der auf Knopfdruck in die Rolle des Gegenübers schlüpft. Und zwar in das Gegenüber, das für Dich individuell eine große Herausforderung in Verhandlungssituationen darstellt.

Dabei erkennen Du nicht nur Deinen Lieblings-Verhandlungsstil, sondern auch Deine bevorzugten Stressmuster (und auch das Deiner Verhandlungspartner/innen). Du lernst, wie Du mit diesen wirksam umgehen kannst.

Denn genau dadurch entsteht Souveränität in Verhandlungen. Durch ein gutes Einschätzen Deiner eigenen Verhandlungskompetenz und Machtposition sowie der Deines Gegenübers. All das mit dem klaren Ziel, Deinen größtmöglichen Verhandlungserfolg sicherzustellen.

Inhaltliche Schwerpunkte

Sehen – Erkennen – Handeln

Was heißt Verhandeln eigentlich, und was hat das mit Dir zu tun? Was sind wichtige Faktoren für gute (und für schlechte) Verhandlungen?

Vorbereitung ist durch nichts zu ersetzen...

...außer vielleicht durch noch bessere Vorbereitung...

Nein, nicht der schon wieder! Stresstypen ...

Welcher Typ Mensch Dich so sehr aufregt, dass Du fast alles vergisst. Und wie Du mit diesem und anderen leichter umgehen kannst

Nicht das Gürteltier!

Professionelle Einwandbehandlung, wie wir gut mit Nörgeleien umgehen, ohne dem Anderen auf die Füße zu treten

In den Systemeinstellungen ...

Einflussfaktoren (Hebel) in Verhandlungen und wie Du nicht nur bewusster mit ihnen umgehen kannst, sondern auch, was Du tun kannst, um diese aktiv zu beeinflussen

Nur noch heute: der Preis liegt bei 2.500, wenn

Sie verhandeln wollen bei 3.000!

Asymmetrische Reziprozität und Co. Woran erkennst Du häufige Manipulationstechniken, und wie kannst Du damit umgehen (und sie auch selbst einsetzen)?

Viele Wege führen nach Rom. Und zwar immer im Dreieck ...

Verschiedene Techniken, wie Du bewusst Einfluss auf den Gesprächsverlauf und das Verhandlungsergebnis nehmen kannst, ohne Dich zu verbiegen

Das Gesicht zur Faust geballt ...

Was wir an der Haltung und dem Verhalten unseres Gegenübers (und uns selbst) ablesen können und welchen Einfluss das Setting auf unser Gespräch hat (nonverbale Kommunikation und Metafaktoren)

Verhandlungs-Battle: Üben, Üben, Üben

Wir spielen Deine Fälle durch und wenden jedes Modell und Modul dieses Trainings darauf an.



Andreas Raubach

Andreas Raubach

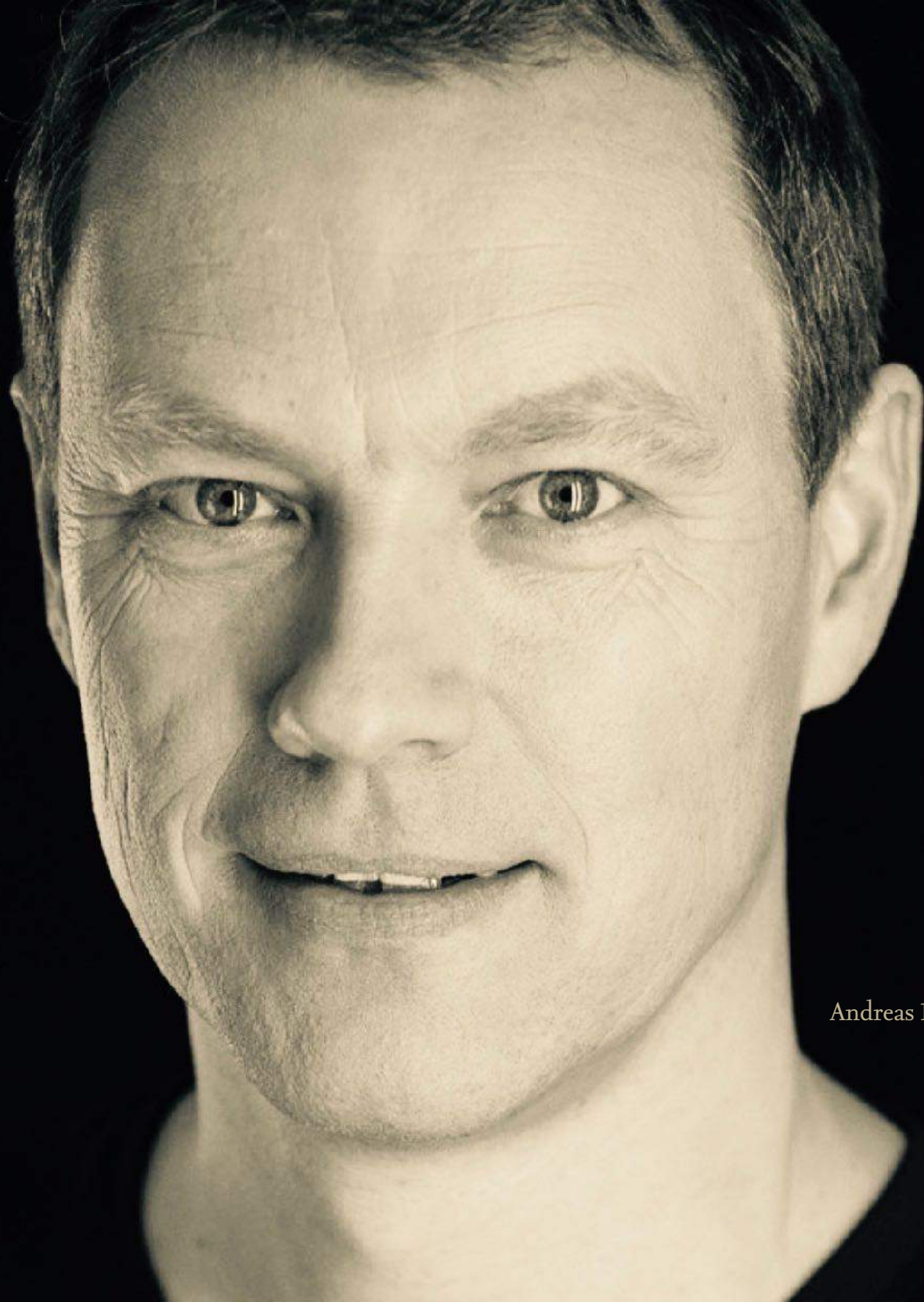
Trainer

»Fair verhandeln.
Von Mensch zu
Mensch.«

Transparenz, Fairness und Nachhaltigkeit. Das sind die Werte, die Andreas Raubach in den Verhandlungen der letzten 23 Jahre angetrieben haben. Egal, ob er für große Konzerne wie Bayer/Schering, Daimler und zuletzt airberlin Verhandlungen geführt oder für verschiedene Unternehmen den strategischen Einkauf entwickelt oder neu aufgebaut hat. Seit 2013 gibt er Verhandlungstrainings und berät seine Klienten zu allen Fragestellungen rund um das Thema Einkauf und dessen Organisation. Es ist ihm eine Freude, die Erfahrungen aus mehr als 1.600 hochvolumigen Ausschreibungen und zahllosen Verhandlungen in den unterschiedlichsten Themengebieten (IT, Facility Management, Marketing, Beratung, Outsourcing u. v. a. m.) weiterzugeben, damit seine Kunden in Zukunft gelassener und gleichzeitig souveräner in die Verhandlungen gehen und mit besseren Ergebnissen wieder herauskommen: klar in der Sache, aber menschlich und auf Augenhöhe. Denn der Erfolg einer Verhandlung zeigt sich häufig nicht an zwei Nachkommastellen, sondern an einer erfolgreichen Geschäftsbeziehung.

Andreas Raubach brennt dafür, neue Geschäftsmodelle, Systeme und Prozesse zu verstehen, und findet mit seinen Kunden auch im Rahmen der Regeln des jeweiligen Umfelds sofort umsetzbare Lösungen.

Privat verhandelt er tagtäglich mit seiner Frau und seinen zwei Töchtern in Berlin. Dabei zieht er allerdings meistens den Kürzeren. Denn wenn es z. B. um Vanilleeis geht, sind seinen Töchtern folgende drei Werte völlig egal: Transparenz, Fairness und Nachhaltigkeit.



Andreas Dilschneider

Andreas Dilschneider

Trainer

Experte für
nonverbale
Kommunikation
und
reaktionsschnelle
r Sparringpartner

»Eine meiner ersten wichtigen Verhandlungen hatte ich mit vier. Verhandlungsgegenstand war ein Berliner Pfannkuchen. Leider gab es nur ein Exemplar für mich und meinen Bruder. Mein Bruder ging die verlangte Teilung so an, daß er rundherum abbiß, mit dem folgenden Hinweis, eine Hälfte wäre ja übrig. Er wußte, daß ich pingelig war. Verhandlung verloren. Nicht aufgepasst!«

Eine kleine Geschichte, könnte man meinen. Und doch hat Andreas Dilschneider in dieser Geschichte, und als Sparringpartner in über tausend Verhandlungssituationen immer wieder gelernt, wie entscheidend Vorbereitung und das Festlegen von Regeln für den Verhandlungserfolg sind.

Andreas Dilschneider ist Professional Negotiator/NAP und Experte für nonverbale Kommunikation. Über fünfzehn Jahre arbeitete Andreas Dilschneider als Schauspieler, Regisseur und Dozent für Körpersprache im In- und Ausland (New York, St.Petersburg).

Die Teilnehmer profitieren von seiner Arbeit für Film und Fernsehen, seiner langjährigen Medienerfahrung als Pressesprecher, vor allem aber von seiner Erfahrung als Seminarschauspieler in Verhandlungs- und Führungskräfte-Trainings. Er ist reaktionsschneller Sparringpartner für den erfolgreichen Transfer in die Praxis.

Andreas Dilschneider lebt mit seiner Frau und seinen drei Kindern in Berlin. Er ist passionierter Schachboxer und Kletterer.

Der nächste Termin

Alle aktuellen Termine für dieses zweitägige Intensivtraining findest Du auch auf unserer Website unter www.bridgehouse.de.

05. und 06. September 2022, Berlin

Zeiten

Das Training beginnt am ersten Tag um 10.00 Uhr und endet gegen 18.30 Uhr, am zweiten Tag beginnen wir um 09.00 Uhr und enden gegen 17.30 Uhr. Alle weiteren Zeiten für Pausen, Lunch und Dinner werden mit Dir und den anderen Teilnehmenden vor Ort abgesprochen.

Seminarort

Als Teilnehmende sollt Ihr Euch voll und ganz auf das Training und Euch selbst konzentrieren können. Deshalb wählen wir Hotels mit Raum und Ruhe. Wir achten dabei auf gesundes Essen und einen exzellenten Service auf Augenhöhe. Denn Kompetenzentwicklung und Konfliktreflexion sollen Spaß machen.

Teilnehmende

Das Seminar richtet sich an alle Menschen, die es in ihrem Leben mit kritischen Verhandlungssituationen und schwierigen Gesprächspartnern zu tun haben. Die Teilnehmenden kommen erfahrungsgemäß aus den unterschiedlichsten Unternehmen und Branchen. Die Teilnehmerzahl ist auf maximal zwölf beschränkt. So können sich die Trainer bestmöglich auf die Teilnehmenden und ihre individuellen Potenziale und Lernziele fokussieren.

Preis

Das zweitägige Intensivtraining kostet **1.590 €** inklusive Tagungspauschalen für Essen und Getränke während des Trainings. Hinzu kommt die aktuell gültige gesetzliche Mehrwertsteuer.

Anmeldung

Einfach über den Anmeldebutton auf unserer Website (»offenes Trainingsprogramm«) anmelden oder unter **+49 30 609 83 21 – 0** anrufen. Wir setzen uns dann schnellstmöglich mit Dir in Verbindung. Da die Anzahl der Teilnehmenden begrenzt ist, erfolgt eine verbindliche Bestätigung erst nach Prüfung der bereits eingegangenen Anmeldungen. Hierfür bitten wir um Dein Verständnis.



BRIDGEHOUSE

Auguststraße 85 | 10117 Berlin | Germany
www.bridgehouse.de | hello@bridgehouse.de | +49 30 609 83 21 – 0