

Exklusiv

**für Unternehmer, Geschäftsführer, Vorstände und
Führungskräfte aus dem TOP-Management**

Verhandeln im Grenzbereich

**am 17.05.2010
von 9.00 bis 17.00 Uhr**

mit Matthias Schraner

jahrelang tätig als Verhandlungsführer der Polizei bei sehr schwierigen
Verhandlungssituationen wie Geiselnahmen, Banküberfällen und Suizidversuchen, Tarifverhandlungen

**Hotel Taschenbergpalais Kempinski
Taschenberg 3
01067 Dresden**

Alltägliche Verhandlungen werden von den meisten Führungskräften sicher geführt. Für schwierige Verhandlungssituationen mit einer hohen Stressdosis, einem hohen Erfolgsdruck, komplexen Entscheidungsstrukturen und unfairen Taktiken sollen die Verhandlungsführer noch besser vorbereitet werden.

Bitte senden Sie uns Ihre Anmeldung
per Fax 0351 8322422
über Internet www.rkw-sachsen.de
als E-Mail wr@rkw-sachsen.de

Anmeldung zum Exklusiv-Seminar 73-0001
Verhandeln im Grenzbereich
am 17.05.2010

Vor- und Zuname Funktion

Firma/Anschrift

.....

Telefon/Fax Beschäftigte

E-Mail..... Datum/Unterschrift

An einem Trainingstag werden die richtigen Strategien und Taktiken vermittelt mit dem Ziel, in schwierigen Verhandlungen jederzeit zu agieren, nie zu reagieren. Das Training unterstützt Sie,

- ❑ in der Vorbereitungsphase
das richtige Ziel zu definieren, die richtige Strategie zu entwickeln und die taktischen Schritte zur Zielerreichung vorzubereiten
- ❑ in der Verhandlung
sich selbst kennen zu lernen, das eigene Verhalten unter Druck zu erkennen, den Verhandlungspartner zu analysieren, den richtigen Einstieg zu finden und das Verhandlungsziel zu erreichen
- ❑ in der Crash-Phase
kontrolliert zu bleiben, kontrolliert zu eskalieren, einen Ausweg aus der Sackgasse zu erkennen, mit Gesichtswahrung für alle Verhandlungspartner die Verhandlung zu beenden

Inhalte

- ❑ **Analyse des Verhandlungspartners und seines Unternehmens**
Analyse der Motive und der Entscheidungsstrukturen
Das analytische Zuhören
- ❑ **Ziel – Strategie – Taktik**
Agieren statt Reagieren
Die Grundsätze einer wirksamen Strategie
Unfaire Taktiken kennen und abwehren
- ❑ **Überzeugen mit den richtigen Argumenten**
Welche und wie viele Argumente?
Die richtige Reihenfolge einer Argumentationskette
Der Grundsatz der Reziprozität
- ❑ **Die Führung in der Verhandlung**
Die Wirkung von Stress auf die Leistungsfähigkeit
Das richtige Verhalten während einer Stresssituation
Das Problem übergeben
- ❑ **Macht und Ohnmacht**
Die richtige Strategie bei Verhandlungen unter Druck
Verhandeln mit Gruppen
Verhandeln mit unsympathischen und irrationalen Personen
- ❑ **Der Weg aus der Sackgasse**
Warnung statt Drohung
Gemeinsamkeiten statt Gegensätze
Die Feuerwehruniform
- ❑ **Ultima ratio – die letzte von Vernunft getragene Handlung**
Vertrauen ist gut, Kontrolle ist besser
Schriftliche Formulierungen für die Vereinbarung
Abbruch? Wenn ja – wie?

Teilnehmergebühr

einschließlich Arbeitsunterlagen, Mittagessen und Pausenversorgung 580,-- € zzgl. ges. MwSt.

Fragen zum Seminar 73-0001 beantworten Ihnen

Christine Brodauf 0351 8322338
Ramona Laudel 0351 8322331

Anmeldungen

Sichern Sie sich Ihren Platz und faxen Sie uns Ihre Anmeldung. Sie erhalten rechtzeitig Ihre Teilnehmerkarte und eine Wegbeschreibung. Die Rechnung schicken wir Ihnen nach der Veranstaltung, bei mehrtägigen Veranstaltungen nach dem 1. Tag.

Kostenfreie Stornierungen sind bis 5 Werktage vor Veranstaltungsbeginn möglich. Die Veranstaltung muss ausfallen? Wir benachrichtigen Sie so früh wie möglich. Zahlen müssen Sie selbstverständlich nichts. Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der RKW Sachsen GmbH. Übernachtungshinweise erhalten Sie mit der Wegbeschreibung, notwendige Buchungen nehmen Sie bitte selbst vor.

RKW Sachsen GmbH
Freiberger Straße 35
01067 Dresden

Matthias Schraner – Der Experte für schwierige Verhandlungen



„...breite Anwendbarkeit der vermittelten Inhalte. Professionalität und didaktische Fähigkeiten machen den Crashkurs in Sachen Verhandlungstechniken zu einem Erlebnis.“
(Süddeutsche Zeitung)

„Matthias Schraner kennt Verhandlungen unter Extrembedingungen wie kein anderer“ (EURO)

„Matthias Schraner ist der Experte für schwierige Verhandlungen“ (N 24)

„Der Verhandlungsprofi Matthias Schraner kennt alle Tipps und Tricks – und vor allem alle Fehler“ (n-tv)

„Die Mischung aus Expertise, rhetorischem Geschick und brutaler Nüchternheit, mit der Schraner die unterschiedlichsten Situationen analysiert, überzeugt alle Zweifler.“
(McK -das Magazin von McKinsey)

„Matthias Schraner ist Deutschlands Nr. 1 im Verhandeln“
(MARKT UND MITTELSTAND)

Matthias Schraner verhandelte als Polizeibeamter mit Drogendealern, Bankräubern und Geiselnehmern.

Nach seinem Studium zum Verwaltungsjuristen trainierte er Führungskräfte am Fortbildungsinstitut des Innenministeriums für eine erfolgreiche Verhandlungsführung. In einer Spezialeinsatzgruppe war er für die schwierigsten Verhandlungen sowie für die Betreuung von Verbrechenopfern verantwortlich.

Heute trainiert er Führungskräfte namhafter Unternehmen wie BMW, Nokia, Microsoft, Flughafen München, Siemens, BHW, Deutsche Telekom, SAP und das Wirtschaftsförderungsinstitut Italien.

Er ist Autor der Bücher „Verhandeln im Grenzbereich“ und „Der Verhandlungsführer“, Co-Autor von „Best Practice im Key Account Management“ der Universität St. Gallen und Verfasser zahlreicher Publikationen.

Matthias Schraner ist Vorstandsvorsitzender des Negotiation Institutes in St. Gallen, Referent an der Universität St. Gallen und Beirat am „Center for Strategic Negotiations“ der WHU Vallendar/Koblenz.