

Mittwoch, 11. März 2020

## Powertraining – Hartes Verhandeln

### Wirkungsvolle Taktiken für Ihre Verhandlungen

#### Zielgruppe und Ziele

Welche Faktoren beeinflussen eine Verhandlung? Wie kann man diese bei der Verhandlungsführung gezielt einsetzen? Auf der Verhandlungsebene gilt es stets das optimale Ergebnis herauszuholen. In diesem Training lernen Sie, schnell, effektiv und zielführend eine Verhandlung durchzuführen. Ihr Referent Kai Braake, der langjährige Erfahrung als Verhandlungsspezialist besitzt, trainiert mit Ihnen Taktiken anhand von praktischen Verhandlungssituationen, mit denen Sie das Gelernte optimal in Ihren Arbeitsalltag integrieren können. Dieses Training richtet sich an Führungskräfte, die Verhandlungssituationen erfolgreich meistern möchten.



Foto: Kai Braake

#### Kai Braake

KMI – Königsteiner Management Institut

#### Seine Berufserfahrung:

- Studium der Wirtschaftspädagogik und Betriebswirtschaft
- Führungskraft bei der Bundeswehr
- Führungscoach und Vertriebsmanager im Banken- und Finanzdienstleistungsbereich

#### Inhalte des Seminars

- Sie trainieren Möglichkeiten und Grenzen der „harten“ Verhandlung
- Sie erkennen extreme, aktuelle Contra-Strategien
- Sie agieren schlagfertig, ohne Gesichtsverlust für den Anderen
- Sie halten dagegen, ohne die Beziehungsebene zu beschädigen
- Sie spielen mit Forderungen
- Sie lernen unannehmbare Forderungen abzulehnen, ohne den Anderen zu verprellen
- Sie können ihre Stärken noch gezielter einsetzen und die Auswirkungen ihrer Schwächen abmildern
- Sie trainieren, wie sie anschließend durch gezielte und effiziente Nutzung ihrer Stärken und unter Beachtung ihrer Grenzen mehr Erfolg in verschiedensten Verhandlungssituationen haben
- Sie üben Kinesik, Gestik und Mimik einzusetzen, um den Gesprächspartner zu verunsichern oder auch wieder Gleichklang herzustellen
- Sie sind in der Lage, unfaire Methoden oder Attacken erfolgreich abzuwehren, ohne das Verhandlungsklima zu belasten
- Sie sind in der Lage, Entscheidungen herbeizuführen und Ergebnisse verbindlich abzuschließen

#### Techniken:

Dialektik, Einwandbehandlung, Schlagfertigkeit

#### Methoden:

Arbeitsunterricht, Einzelarbeit, Gruppenarbeit, Praxissimulation, Verhandlungsübungen

Mittwoch, 11. März 2020 in Köln

Kooperationspartner





## Powertraining – Hartes Verhandeln

11. März 2020

### Veranstaltungsort

Geschäftsstelle VAA/VFF/FKI  
Mohrenstraße 11 – 17  
50670 Köln  
Telefon +49 221 16001-13

ANMELDUNG  
www.fki-online.de

### Zeitraumen

09.30 Uhr                    Beginn  
17.30 Uhr                    Ende des Seminars

### Kontakt zum Veranstalter

FÜHRUNGSKRÄFTE INSTITUT GMBH  
Mohrenstr. 11 – 17, 50670 Köln  
Telefon +49 221 16001-13  
Fax +49 221 160016  
info@fki-online.de  
www.fki-online.de

### Wichtiger Hinweis zur Übernahme der Teilnahmegebühren

Das Seminar vermittelt für die Betriebsratsarbeit erforderliche Kenntnisse im Sinne des § 37 Abs. 6 BetrVG, sofern Sie Betriebsratsvorsitzender bzw. Stellvertreter sind oder als Ausschussmitglied Verhandlungen mit dem Arbeitgeber führen. Über Ihre Seminarteilnahme hat der Betriebsrat einen entsprechenden Beschluss zu fassen. Mit diesem Beschluss ist die Kostenübernahme durch den Arbeitgeber nach § 40 Abs. 1 BetrVG verbunden.

Das Seminar vermittelt für die Sprecherausschussarbeit erforderliche Kenntnisse sofern Sie Sprecherausschussvorsitzender bzw. Stellvertreter sind oder als Sprecherausschussmitglied Verhandlungen mit dem Arbeitgeber führen. Über Ihre Seminarteilnahme hat der Sprecherausschuss einen entsprechenden Beschluss zu fassen. Mit diesem Beschluss ist die Kostenübernahme durch den Arbeitgeber gemäß § 14 Abs. 2 SprAuG i.V.m. § 40 Abs. 1 BetrVG (analog) verbunden. Unabhängig davon sollte mit Ihrem Arbeitgeber zusätzlich Einvernehmen über dessen Kostentragungspflicht hergestellt werden.

### Preis

**545 Euro** zzgl. 19 Prozent Umsatzsteuer für Mitglieder von VAA/VFF und anderer Mitgliedsverbände der Deutschen Führungskräftevereinigung ULA

**745 Euro** zzgl. 19 Prozent Umsatzsteuer für alle übrigen Teilnehmer jeweils inklusive Seminarunterlagen und Pausenverpflegung.

Paketpreis: Bei gleichzeitiger Buchung des Vertiefungsseminars „Hartes Verhandeln Stufe 2“ am Folgetag reduziert sich der Gesamtpreis auf 1.045 Euro (statt 1.090 Euro) bzw. 1.445 Euro (statt 1.490 Euro).

### Anreiseinformationen

Die Geschäftsstelle erreichen Sie zu Fuß vom Kölner Hauptbahnhof in rund zehn 10 Minuten. Der Fußweg vom U-Bahnhof Appellhofplatz beträgt circa fünf Minuten.

**Parkmöglichkeiten** bestehen im öffentlichen Parkhaus „Börsenplatz“.

### Teilnahmebestätigung

Die Bestätigung erfolgt nach Eingang Ihrer Anmeldung. Die Mindestteilnehmerzahl beträgt sieben Personen.

### Stornobedingungen

Bis zu zwei Wochen vor dem Seminarbeginn können Sie Ihre Anmeldung kostenfrei stornieren. Bereits bezahlte Teilnehmergebühren werden erstattet. Bei Stornierungen weniger als zwei Wochen vor Seminarbeginn ist die volle Seminargebühr zu zahlen. Alternativ können Sie ohne Mehrkosten eine Ersatzperson stellen. Bei einer zu geringen Teilnehmerzahl behält sich der Veranstalter das Recht vor, das Seminar bis spätestens zwei Wochen vor Beginn abzusagen. Dozentenwechsel, weitere unwesentliche Änderungen im Veranstaltungsablauf oder eine zumutbare örtliche Verlegung bleiben vorbehalten. Hierüber wird der Veranstalter die Teilnehmer so rechtzeitig wie möglich unterrichten. Eine Haftung des Veranstalters für Schäden infolge einer Seminarabsage ist ausgeschlossen, es sei denn, diese ist auf vorsätzliches oder grob fahrlässiges Verhalten des Veranstalters zurückzuführen.

### Rechnung

Die Rechnung über die Teilnahmegebühr geht Ihnen circa drei Wochen vor dem Seminar zu. Den Betrag bitten wir bis zehn Tage vor Seminarbeginn zu überweisen.