

Donnerstag, 12. März 2020

## Powertraining – Hartes Verhandeln Stufe 2

Steigerung der Schlagfertigkeit und des rhetorischen Wirkungsrepertoires

### Zielgruppe und Ziele

Neben einer gut durchdachten Verhandlungsstrategie entscheiden Ihre rhetorisch dialektischen Fertigkeiten über den Verhandlungserfolg. In diesem Seminar erweitern Sie Ihr rhetorisches Wirkungsrepertoire, so dass Sie sowohl in herausfordernden Überzeugungssituationen im Einzelgespräch, als auch in konfrontativen Gruppendiskussionen Ihre Überlegenheit jederzeit gewährleisten können. Ihr Referent Kai Braake vermittelt Ihnen als langjähriger Verhandlungsspezialist nicht nur die dazu notwendigen Kenntnisse, sondern trainiert mit Ihnen auch deren Anwendung anhand typischer Fallsituationen aus der Alltagspraxis von Führungskräften.



Foto: Kai Braake

### Kai Braake

KMI – Königsteiner Management Institut

#### Seine Berufserfahrung:

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

### Inhalte des Seminars

- Sie können sowohl andere für sich gewinnen als auch in harten kontroversen Situationen Sieger bleiben
- Sie erreichen mit sokratischer Fragetechnik, dass Sie beim anderen Erkenntnisse erzeugen und die von Ihnen gewünschten Antworten erhalten
- Sie setzen faire dialektische Techniken ein, um Einigungen schneller herbeizuführen
- Sie wehren unfaire dialektische Techniken gekonnt und elegant ab
- Sie bringen Angreifer in die Rechtfertigungsposition
- Sie verhindern, dass Sie selbst in die Rechtfertigungsposition geraten
- Sie ersparen sich mühsame Gegenargumentationen
- Sie bremsen Verbalattacken und Unverschämtheiten elegant aus
- Sie beeinflussen mit psychologisch wirksamer Argumentationstechnik das emotionale Entscheidungszentrum des anderen
- Sie setzen sich in kontroversen Gruppendiskussionen durch
- Sie nutzen aktuelle Kenntnisse der Neurowissenschaften zum Erkennen Ihrer Verhandlungsgegner

#### Methoden:

Teamarbeit, Fallstudien  
Verhandlungs- und Gesprächsübungen  
Vortrag

Donnerstag, 12. März 2020 in Köln

Kooperationspartner





## Powertraining – Hartes Verhandeln Stufe 2

12. März 2020

### 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.

### Veranstaltungsort

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



### Zeiträumen

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  
E-Mail info@fki-online.de  
www.fki-online.de

### 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 Seminars „Hartes Verhandeln“ am Vortag reduziert sich der Gesamtpreis auf 1.045 Euro (statt 1.090 Euro) bzw. 1.445 Euro (statt 1.490).

### 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.