

Powertraining – Hartes Verhandeln

Wirkungsvolle Taktiken für Ihre Verhandlungen



Sie erhalten ein
Teilnahme-
zertifikat

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.

- 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 abzusichern

Kooperationspartner



Powertraining – Hartes Verhandeln am 6. September 2016



Kai Braake,
KMI – Königsteiner Management Institut GmbH

Seine Berufserfahrung:

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

Methoden:

- Arbeitsunterricht, Einzelarbeit
- Gruppenarbeit, Praxissimulation
- Verhandlungsübungen

Techniken:

- Dialektik
- Einwandbehandlung
- Schlagfertigkeit

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: 0221 16001-13

Zeitraumen

09.30 Uhr Beginn
17.30 Uhr Ende des Seminars

Anreiseinformationen

Die Geschäftsstelle erreichen Sie zu Fuß vom Kölner Hauptbahnhof in ca. 10 Minuten. Fußweg vom U-Bahnhof Appellhofplatz ca. 5 Minuten.

Parkmöglichkeiten

Parkhaus „Börsenplatz“

Anmeldung

Kontakt zum Veranstalter

FÜHRUNGSKRÄFTE INSTITUT GMBH

Mohrenstr. 11 – 17, 50670 Köln
Tel. 0221 16001-13, Fax: 0221 160016
www.fki-online.de / E-Mail: info@fki-online.de

Bankverbindung

Postbank Niederlassung Essen
BLZ 360 100 43, Kto. 438776434
IBAN DE27 3601 0043 0438 7764 34
BIC PBNKDEFF
Geschäftsführer: Ilhan Akkus, Andreas Zimmermann

Anmeldeformular

PER FAX an: 0221 160016

Online-Anmeldeformular unter: www.fki-online.de/anmeldung

Anschrift:

Firma:
ggf. Titel:
Name:
Vorname:
Anschrift:
PLZ/Ort:
Telefon/Fax:
E-Mail:

Preis:

445 Euro zzgl. 19 Prozent Umsatzsteuer (529,55 Euro brutto)
für Mitglieder von VAA/VFF und anderer Mitgliedsverbände des Deutschen Führungskräfteverbandes

645 Euro zzgl. 19 Prozent Umsatzsteuer (767,55 Euro brutto)
für alle übrigen Teilnehmer jeweils inklusive Seminarunterlagen und Pausenverpflegung.

Paketpreis: Bei gleichzeitiger Buchung des Vertiefungsseminars „**Hartes Verhandeln Stufe 2**“ am Folgetag (7.9.) reduziert sich der Gesamtpreis auf 845 Euro (statt 890) bzw. 1.245 Euro (statt 1.290).

Stornobedingungen

Bis zu zwei Wochen vor dem Seminarbeginn können Sie Ihre Anmeldung kostenfrei stornieren. Bereits bezahlte Teilnahmegebühren 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.

Teilnahmebestätigung

Erfolgt nach Eingang Ihrer Anmeldung.

Für Mitglieder:

Verband und Mitgliedsnummer (falls zur Hand)

Die mir ca. drei Wochen vor dem Seminar zugehende Rechnung über die Teilnahmegebühr werde ich bis zehn Tage vor Seminarbeginn überweisen. Die Stornobedingungen habe ich zur Kenntnis genommen.

X

Datum

Unterschrift