

## 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.

- 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



## Powertraining: Hartes Verhandeln Stufe 2 am 7. 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:

- Teamarbeit, Fallstudien
- Verhandlungs- und Gesprächsübungen
- Vortrag

### 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](http://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 Seminars „**Hartes Verhandeln**“ am Vortrag (6.9.) 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