



Macht und Manipulation beim Verhandeln

Einfluss gewinnen, Ergebnisse beeinflussen und Verhandlungsprozesse erfolgreich steuern

Mit dem High-Speed-Verhandlungssystem erzielen Sie systematisch Verhandlungsvorteile, stärken Ihren Einfluss und kontrollieren den gesamten Verhandlungsprozess. Mit diesen Methoden der Professionals sind Sie Ihrem Verhandlungspartner immer wichtige Schritte voraus und können jede Phase gelassen steuern und erfolgreich bewältigen.

Fragen?
Sprechen Sie uns an

b-wise GmbH
Bismarckstraße 21
76133 Karlsruhe
Telefon +49 (0) 721. 1 83 97 10
Telefax +49 (0) 721. 1 83 97 27
E-Mail training@business-wissen.de

Macht und Manipulation beim Verhandeln

Einfluss gewinnen, Ergebnisse beeinflussen und Verhandlungsprozesse erfolgreich steuern

Nutzen der Teilnehmer

Diese Kompetenzbereiche des High-Speed-Speed-Verhandlungssystems helfen Ihnen, Einfluss zu gewinnen und Manipulationen zu bewältigen:

- Klärungskompetenz für die Verhandlungsvorbereitung ausbauen
- Interessens-Steuerungskompetenz aufbauen durch Analyse des Verhandlungspartner-Motiv-Profilings
- Prozess-Steuerungskompetenz für den Gesamtablauf ausbauen
- Kommunikations-Steuerungskompetenz bei beeinflussten Verhandlungssituationen erhöhen
- Argumentations- und Überzeugungskompetenz verstärken

Die Fakten im Überblick

Start	Das Personal Training startet immer Montags nach Ihrer Anmeldung zum ausgeschriebenen Starttermin
Dauer	2 Wochen (kann mit dem Trainer abgestimmt werden)
Zeitplanung	Sie sollten 4-6 Stunden pro Woche einplanen.
Preis	390,00 Euro (Bruttopreis: 464,10 Euro) Premium-Mitglieder erhalten 10% Rabatt Die Teilnahmegebühr wird erst mit Kursbeginn fällig. Kostenlose Stornierung ist vor Kursbeginn möglich.
Weitere Vorteile	vergünstigter Online-Zugriff auf Diagnosetools und umfangreiche Verhandlungs-Methoden-Toolbox Quick-Win-Cards zum Verhandlungsfall mit bis zu 1.200 Tipps und Tricks zur praktischen Anwendung Teilnahmezertifikat
Trainer	Otto Siegfried Wilkening

Teilnehmerstimme

„Diese Form von Lernen war für mich optimal! Die freie (wenngleich auch straffe) Zeiteinteilung und die Unabhängigkeit des Lernortes waren ein großer Vorteil und haben ein entspanntes, effektives Lernen möglich gemacht.“

Sabine Petry, MeteoGroup, Berlin

„Das Online-Training hat sich für mich bereits in der ersten Kurs-Woche mehrfach gelohnt, da ich wesentliche Anregungen bereits während des Kurses unmittelbar in zwei aktuellen Akquisitions-Projekten erfolgreich ein- und umsetzen konnte. Die persönliche Beratung und Tipps im Rahmen des Onlineforums durch den Online-Coach Herrn Wilkening waren praxisgerecht und konnten von mir 1:1 im Vertrieb umgesetzt werden. Das Gesamtsystem habe ich inzwischen in meine tagtäglichen Verhandlungen übernommen. Für mich als Vertriebsprofi mit Schwerpunkt Außendienst war auch die Durchführungsform als Online-Training äußerst effektiv, weil ich meine Trainingszeiten frei einteilen konnte, meine Arbeitszeit nicht wesentlich beeinträchtigt wurde und ich sogar meinen branchenübergreifenden Blick schärfen konnte.“

Klaus Dyroff, Hella KGaA Hueck & Co.

Diese Schlüsselpersonen profitieren vom Online-Training

Führungskräfte, Projektleiter, Key-Accounter, Kundenberater, Einkäufer, Vertriebsprofis, die komplexe Wirtschafts-Verhandlungen mit hohem finanziellen Risiko managen. Auch im privaten Bereich können Sie bei wichtigen Verhandlungen durch die professionelle Schritt-für-Schritt Beratung sofort profitieren. Das High-Speed-Verhandlungssystem stellt zusätzlich für Nachwuchskräfte eine eindrucksvolle Fülle von praktischen Anregungen und direkten Umsetzungs-Tipps online zur Verfügung. Ausgewählten High-Potentials wird so die Möglichkeit gegeben, systematisch Verhandlungsqualifikationen auszubauen (Trainer, Consultants, Inhouse-Berater und begleitende Verhandlungsführer als Ghost-Negotiator).

Inhalte

Im Vertrieb, im Einkauf oder bei Projektvereinbarungen wird oft mit allen Mitteln um den wirtschaftlichen Erfolg gekämpft. Doch wer unprofessionell in Verhandlungen geht, verschenkt schnell viel Geld. Das muss nicht sein. Jetzt gibt es ein neues System für die blitzschnelle Klärung und Steuerung Ihres eigenen Verhandlungserfolgs durch den gezielten Ausbau der eigenen Verhandlungsmacht: Das High-Speed-Verhandlungssystem.

Von der Motivationspsychologie entwickelt, von Verhandlungsprofis in großen Unternehmen dem Hätetest unterzogen, vielfach erprobt und ausgefeilt: Mit dem High-Speed-Verhandlungssystem erzielen Sie systematisch Verhandlungsvorteile, stärken Ihren Einfluss und kontrollieren den gesamten Verhandlungsprozess. Mit diesen Methoden der Professionals sind Sie Ihrem Verhandlungspartner immer wichtige Schritte voraus und können jede Phase gelassen steuern und erfolgreich bewältigen. Der Griff in die Methoden-Trickkiste hilft Manipulationsversuche zu durchschauen und mit geeigneten Kontermethoden zu beantworten. Sie gewinnen an Steuerungskompetenz, kontrollieren und beeinflussen jeden Verhandlungsschritt bis zum erfolgreichen Abschluss.

Fünf Kompetenzbereiche des High-Speed-Verhandlungssystems helfen Ihnen Verhandlungseinfluss zu gewinnen und Manipulationen optimal zu bewältigen:

- **Klärungskompetenz** für die Verhandlungsvorbereitung ausbauen (Verhandlungsmacht und -Strategieplanung)
- **Interessens-Steuerungskompetenz** aufbauen durch Analyse des Verhandlungspartner-Motiv-Profilings (Schnellanalyse von Interessen und Zielen)
- **Prozess-Steuerungskompetenz** für den Gesamtablauf ausbauen (Verhandlungs-Prozess-Management)
- **Kommunikations-Steuerungskompetenz** bei beeinflussten Verhandlungssituationen erhöhen (Manipulationsbewältigung)
- **Argumentations- und Überzeugungskompetenz** für den Abschluss verstärken (Abschluss-Beschleunigung)



Wir ermitteln zu Beginn Ihren passgenauen Qualifizierungsbedarf zu Ihrer Verhandlungssituation und entscheiden mit Ihnen gemeinsam über die Schwerpunkthalte.

1. Trainings-Woche: Verhandlungs-Vorsprung gewinnen durch kompetente Analyse einflussreicher Steuerungshebel – Ausbau der eigenen Verhandlungsmacht

Ziele:

- Verhandlungsabläufe systematisch klären
- Verhandlungsstrukturen erkennen und mögliche Verhandlungsmacht beider Seiten analysieren
- Selbstklärung eigener Verhandlungsstärken und -Stolpersteine durchführen
- Auswirkungen eigenen Verhaltens auf kooperatives Klima und Ergebnisse ermitteln, damit nicht nur Fies gewinnt
- Persönliche Verhandlungsprozesse strukturiert vorbereiten können
- Verhandlungsziele, -strategie, -stil und Ergebnisabsicherung bei schwierigen Preis- und Sachverhandlungen mit wichtigen Geschäftspartnern festlegen

Inhalte:

- Von Top-Verhandlern lernen: Das High-Speed-Verhandlungssystem nutzen
- Fremde Machtspiele erkennen und durchschauen
- Einflüsse mit dem Stakeholder-Radar klären
- Machtdiagnose im High-Speed-Verhandlungssystem erstellen
- Analyse der eigenen Machtstrategien und -potenziale
- Fair oder unfair: Der richtige Verhandlungsstil entscheidet über Ihren Erfolg
- Verhandlungsstrategien eingrenzen: Zielkaskade, Brennglasziele und gemeinsamer Zielschirm
- Persönliches Verhandlungsstil-Profil erstellen und Konsequenzen ableiten
- Die eigenen Handlungsfacetten erkennen und als wirksamen Hebel nutzen
- Entwickeln und definieren des optimalen Verhandlungsstils für Ihren Verhandlungsfall
- Kompetentes Steuerungsverhalten (Verhandlungs-Prozess-Management) praktizieren

2. Trainings-Woche: Manipulationsprozesse steuern – Unfaire Verhandlungs-Partner überzeugen und bewegen**Ziele:**

- Möglichkeiten und Kontermaßnahmen bei unfairen Verhaltensweisen, Argumentation und Manipulationsstrategien der Gegenseite erkennen
- Typische Manipulationsmethoden am Fall-Beispiel durchschauen
- Klärung und Transparenz verfahrenerer Verhandlungen durch strukturierte Argumentationsanalyse herstellen
- Überzeugung des Verhandlungspartners mit Nutzen-Controlling durchführen
- Unfaire Verhandlungstricks und subtile Verhandlungs-Steuerung in der Aushandlungsphase bewältigen
- Konstruktives Verhandlungsklima fördern und nutzen
- Verhandlerrollen in Teams optimieren
- Kontrolle über die Gegenseite gewinnen

Inhalte:

- Fallen und Eigentore naiver Manipulateure
- Bluffen, manipulieren, Unfairness verhindern
- Die zentralen Angriffs-Ebenen professioneller Manipulateure kontrollieren
- Direkte Abwehrmöglichkeiten bei unfairer Rhetorik
- Unfairness mit der Stopp-Konter-Methode abwehren: Schnellreaktionen
- Die Verhandlungstrickkiste knacken: Mit Manipulations- und Überlistungstechniken umgehen lernen
- Psycho- und Neuro-Fallen: Unterschwellige Beeinflussung in Verhandlungen
- Abwehrmaßnahmen bei Manipulation: Wie Sie sich auf 7 Manipulations-Ebenen sofort wehren können
- Verhandlungsgegner entwaffnen
- Umschaltmethodik bei miesen Tricks: Verhandlungs-Gegner disziplinieren
- Funktion und Vorgehen professioneller Schattenberater (Ghost-Negotiation)
- Transfercoaching für eigene Verhandlungen
- Einsatz und Online-Zugriff für Personal-Trainingsteilnehmer auf High-Speed-Verhandlungstoolbox bei weiteren eigenen Verhandlung

Materialien und Leistungen

Sie erhalten:

- Einen **Arbeitstext zu Ihrem Verhandlungsfall** von zwanzig bis vierzig Seiten für jede Trainingswoche: Sie erhalten mit dem Text grundlegende Lösungs- und Umsetzungs-Hilfen und Vorschläge für ein spezielles Anwendungscoaching. Durch permanente Rückmeldung in jeder Online-Trainingswoche können wir feststellen, wie die Umsetzungsberatung aufgenommen wird und wo ergänzender Coachingbedarf besteht. Für Sie gibt es einen speziellen Online-Kursraum als eigenes geschlossenes Forum nur für Ihr persönliches Training. Dort werden alle Beiträge mit Ihrem Trainer ausgetauscht. Sie erhalten so während des Online-Trainings ständig Feedback und spe-

zielle Hilfen für Umsetzungsmöglichkeiten zu Ihrer eigenen Verhandlungssituation.

- **Aufgaben und Arbeitsvorlagen** zur schrittweisen Bearbeitung und Lösungsentwicklung Ihrer Vorgehensweise für die eigene Verhandlungssituation: Zusätzlich können Sie – je nach eigenem Bedarf – dieses Online-Training erweitern und ausbauen. Dadurch sind kraftvolle komprimierte Lösungshilfen für erfahrene Verhandler genauso möglich wie eine Zusatzqualifizierung zu anderen Ausbildungen oder der Weiterbildung „Schlüsselqualifikation Verhandlungssteuerung“ zur eigenen Karrieresicherung.
- Jede Woche **Anregungen, Tipps, Hilfestellung** aus fast 1.200 Verhandlungstechniken, -methoden und Anwendungstipps unmittelbar zu nutzen und anhand der im Online-Training vorgeschlagenen Methoden auszubauen. Damit lernen Sie unmittelbar, das methodische High-Speed-Verhandlungs-Know-how konkret gleich umsetzen.
- Nach dem Personal-Training-Online einen **Extra-Service für Langzeit-Coachees**, die sofort das Gesamtpaket buchen: Sie erhalten das Buch zum High-Speed-Verhandlungssystem des Trainers Otto S. Wilkening als e-Book mit erweitertem 12-Monatszugang zur Wissens- und Methodentoolbox des www.verhandlungs-coaching.de nach der 4. Kurswoche kostenfrei.
- Nach dem Training können Sie sich bei Interesse über die Know-how-Plattform www.verhandlungs-coaching.de weiter austauschen und gelangen an zusätzliche Informationen, Erfahrungsberichte, Tricks und Tipps, die über dieses Personal-Training hinausgehen.



Wie funktioniert Personal Training Online?

Sie lernen zeitlich und räumlich unabhängig. Per Internetportal und E-Mail-Kommunikation stehen Sie zwei Wochen lang im persönlichen Kontakt mit dem Trainer, Otto Siegfried Wilkening. Sie erhalten das praktische und methodische Rüstzeug für die erfolgreiche Umsetzung genau für Ihre typischen Verhandlungssituationen.

Vorteile

- **Der Trainer betreut Sie persönlich**
- **Sie könne Ihre Trainingszeiten frei einplanen**
- **Sie erarbeiten Ihr persönliches und nachhaltiges System**
- **Das Training ist ganz auf Ihre Situation ausgerichtet**
- **Sie erhalten zahlreiche Werkzeuge, Vorlagen und Tipps**

Trainer

Otto Siegfried Wilkening

Otto Siegfried Wilkening studierte Wirtschaftswissenschaften mit dem Abschluss Dipl.-Hdl. Er ist seit 1979 als Organisationspsychologe, Coach und Personalentwickler in den Bereichen Unternehmensentwicklung und Verhandlungssteuerung tätig. Von 1981 bis 2001 war er Gesellschafter und Geschäftsführer der congenia Unternehmensberatung. 2002 hat er das Trainingsinstitut Competence on Top mitgegründet und geleitet. Seit 2001 ist er Alleinhaber der tec-consulting, Unternehmensberatung, Landsberg. Mit seinem Team an Professionals berät er unter anderem als Ghost-Negotiator und Verhandlungs-Coach Produktionsunternehmen, Finanz- und Spezial-Dienstleister mit dem High-Speed-Verhandlungssystem.



Mehr unter:

www.tec-consulting.com

www.verhandlungs-coaching.de