

Professionell verhandeln nach dem Harvard®-Konzept

Exklusives Intensiv-Training für Führungskräfte

**MEHR TERMINE -
WEGEN GROSSER
NACHFRAGE!**

- > **Verhandlung in Vollendung** – tausendfach bewährtes Win-Win-Konzept
- > **Verhandlung in Vorbereitung** – vollständig, effektiv und strukturiert
- > **Verhandlung im Konflikt** – schwierige Verhandlungen konstruktiv steuern
- > **Verhandlung als Herausforderung** – Drohungen und unfairen Tricks zielführend begegnen
- > **Verhandlung mit Ergebnis** – nachhaltige Resultate und tragfähige Geschäftsbeziehungen schaffen

Special: Unsere Trainer sind von Harvard lizenziert



TEILNEHMERSTIMMEN:

„Es war ein ganz herausragendes Seminar mit einem sehr gutem Konzept und einem hervorragenden Trainer.“
Dr. S. Novinsky, Amgen GmbH

„I can recommend any corporate manager to take this course. You miss 100 percent of the shots you never take.“
Dr. Daniel Soerensen, Deutsche Bank AG

Weitere Teilnehmerstimmen zu diesem Seminar finden Sie auf unserer Homepage

IHRE TRAINER



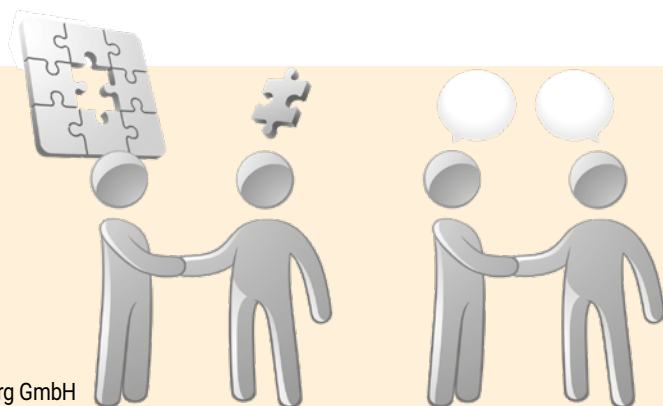
Urs Kohler
Egger, Philips + Partner AG



Jochen Luksch
Egger, Philips + Partner AG



Dr. Kai Monheim
Egger, Philips Hamburg GmbH



SEMINARBESCHREIBUNG

DAS TRAINING

Als Führungskraft führen Sie täglich Verhandlungen auf unterschiedlichen Ebenen – stets mit dem Bestreben, gute Resultate zu erreichen. Ein erfolgreiches Verhandlungsergebnis ist dann erreicht, wenn alle Beteiligten einen Gewinn erzielen konnten. Dies setzt allerdings viel mehr voraus als das bloße Feilschen um Positionen. Mit dem „Offenen Verhandeln nach dem Harvard®-Konzept“ wurde eine effiziente Verhandlungsstrategie entwickelt, die hierüber weit hinaus geht. In diesem Training erlernen Sie nicht nur das erforderliche Wissen um alle Bausteine eines Verhandlungsablaufs – Sie trainieren intensiv konkrete Verhandlungssituationen und nehmen wertvolle Werkzeuge mit in Ihre Verhandlungspraxis.

TRAININGSZIELE

- > Den eigenen Verhandlungsstil live und mit persönlichem Coaching weiterentwickeln
- > Konkrete Verhandlungssituationen aus der eigenen Praxis trainieren
- > Gespräche und Verhandlungen optimal vorbereiten
- > Mentale, soziale und kommunikative Kompetenz für anspruchsvolle Verhandlungen erhöhen
- > Das Harvard®-Konzept als verlässliches Verhandlungsinstrument erfahren
- > Gesprächs- und Verhandlungsprozesse sicher steuern
- > In schwierigsten Situationen langfristige Win-Win-Resultate erzielen

METHODIK

Bereits vor dem Training setzen Sie sich mit der Thematik „Verhandeln“ auseinander: Sie bearbeiten konkrete Fragestellungen zu Ihren Erfahrungen und Erwartungen; dadurch entsteht eine spezifische Trainingsvorbereitung – für Sie selbst und für den Trainer.

Das Training besteht aus Lehrgesprächen (Inputs) mit kompakten Präsentationen, Analysen, Diskussionen, Übungen und Rollenspielen. Mit Hilfe von Video-Aufzeichnungen erhalten Sie konkretes Feedback und Tipps, wie Ihre nächste Verhandlung ein Erfolg wird. Nach dem Training können Sie sich weiterhin mit dem Trainer austauschen – zur Vorbereitung von Verhandlungen oder zum Debriefing.

ZEITLICHER RAHMEN

Erster Trainingstag

- 8.30** Begrüßung der Teilnehmer
- 13.00** Gemeinsames Mittagessen
- 19.30** Ende des ersten Trainingstages

Zum Abschluss des ersten Trainingstages lädt Management Forum Starnberg Sie zu einem informellen Get-together ein – eine Gelegenheit für Erfahrungsaustausch und Kontakte am Rande der Veranstaltung.

Zweiter Trainingstag

- 8.30** Beginn des zweiten Seminartages
- 12.30** Gemeinsames Mittagessen
- 17.00** Ende des Seminars

Die Kommunikations- und Kaffeepausen werden im Verlauf des Seminars festgelegt.

IHRE TRAINER

Urs Kohler ist Associate Consultant bei Egger, Philips + Partner AG seit 1992. Er hat als Verhandlungstrainer und -coach mittlerweile mehr als 5.000 Führungskräfte wie auch Verhandlungsteams begleitet und beraten. Nach dem Studium und Berufserfahrungen in der Industrie fünf Jahre internationale Projektleitungstätigkeit und Leitung eines Profit-Centers im Bereich Aus- und Weiterbildung. Urs Kohler arbeitet seit mehr als 20 Jahren als selbstständiger Unternehmensberater, Trainer und Coach von Führungskräften für weltweit tätige Unternehmen aller Branchen, vor allem im Bereich Change Management/Organisationsentwicklung und betriebswirtschaftlichen Fragestellungen. Darüber hinaus lehrt er zum Thema Verhandeln u.a. an der Universität St. Gallen, der Universität Liechtenstein sowie der Zürcher Hochschule der Künste. Urs Kohler arbeitet in mediationsfähigen Konfliktkonstellationen auch als Mediator.

Jochen Luksch ist Geschäftsführer und Partner der Egger, Philips + Partner AG, Zürich, Verhandlungstrainer seit 2009, Zulassung als Rechtsanwalt (1995 – 2010), spezialisiert auf die Medien- und Verlagsbranche. Jochen Luksch hat Führungs- und Verhandlungserfahrung als Mitglied der Geschäftsleitung verschiedener Unternehmen und als Geschäftsführer im Bereich des professionellen Leistungssports. Außerdem verfügt er über intensive Verhandlungserfahrung im professionellen, internationalen Sportmanagement, Bereich Vertragsverhandlung, Finanzen, Sponsoring und Rechteverwertung. Er lehrt an verschiedenen Universitäten in der Schweiz und ist Lehrbeauftragter an der Frankfurt School of Finance & Management.

Dr. Kai Monheim ist Geschäftsführer der Egger Philips Hamburg GmbH. Er besitzt breite Verhandlungspraxis aus Wirtschaft, Politik und Recht (u.a. Direktor des Centre for Multilateral Negotiations, Projektleiter bei Boston Consulting Group). Er hat u.a. Abschlüsse aus Harvard, der LSE und der Humboldt-Universität. Er wurde mehrfach ausgezeichnet (u.a. Deutscher Mediationswissenschaftspreis der „Centrale für Mediation“, McCloy-Stipendium der Studienstiftung des Deutschen Volkes).

Begrüßung durch den Trainer:

Urs Kohler, Associate Consultant,
Egger, Philips + Partner AG, Zürich
oder

Jochen Luksch, Geschäftsführer und Partner,
Egger, Philips + Partner AG, Zürich
oder

Dr. Kai Monheim Geschäftsführer,
Egger, Philips Hamburg GmbH

Verhandlungsprozess:

- > Lösungen entwickeln mit Vorteilen für beide Seiten
- > Der rote Faden einer Verhandlung
- > Aktives Zuhören: Wie Sie echte Interessen Ihres Gegenübers erkennen
- > Wie Sie Alternativen aus Sicht Ihres Verhandlungspartners aufspüren
- > Dos and Don'ts für die Verhandlungspraxis
- > Typische Herausforderungen beim Umgang mit schwierigen Verhandlungspartnern
- > Gezielter Einsatz kommunikativer Fähigkeiten beim Verhandeln

Verhandlungsstrategie:

- > Die Prinzipien des OFFENEN VERHANDELNS NACH DEM HARVARD®-KONZEPT, ihre psychologische Begründung und praktische Anwendung
- > Hart in der Sache, sanft im Umgang mit dem Menschen
- > Menschen und Probleme trennen
- > Langfristige und für beide Seiten gewinnbringende Beziehungen aufbauen
- > Auf Interessen statt Positionen konzentrieren
- > Synergien aus Interessenskonflikten erkennen und nutzen
- > Vom „faulen Kompromiss“ zum Win-Win: Gemeinsam Mehrwert schaffen
- > Verhandlungsergebnisse von der Willkür befreien
- > Konstruktiv mit Lösungs-Alternativen umgehen

Verhandlungspraxis:

- > Verhandeln im Auftrag
- > Umgang mit/Begegnen von Manipulationen
- > Blockade
- > Bluff
- > Druck (Macht, Hierarchie, Zeit, Alternative)
- > Verhandeln im Team
- > Mehr-Parteien-Verhandlungen
- > Preisgetriebene Verhandlungen interessensgerecht gestalten
- > Unterstützen von Mitarbeitern beim Erzielen optimaler Verhandlungsergebnisse

Optimale Vorbereitung von Verhandlungen

- > Strukturierte Vorbereitung in kürzester Zeit
- > Vorbereitung/Absprachen im Team
- > Schaffung einer Verhandlungsarchitektur
- > Beeinflussen des Verhandlungsklimas
- > Vertrauensgrundlage: Transparenz im Vorgehen schaffen
- > Konstruktiv: Ein entspanntes Verhandlungsklima gestalten
- > Verhandlungen strukturieren, damit sich Kreativität und Spontaneität entfalten

Was tun, wenn es schwierig wird

- > Festgefahrene Situationen: Souveränes Überwinden von Schwierigkeiten
- > Spannungsfelder: Unausgewogene Kräfteverhältnisse ins Gleichgewicht bringen
- > Der Sackgasse entkommen: Der Weg aus blockierten Situationen
- > Schwierige Verhandlungspartner für Win-Win-Lösungen begeistern
- > Vermeiden von Gesichtsverlust auf beiden Seiten

Nach der Verhandlung

- > Implementation: Verhandlungsergebnisse partnerschaftlich umsetzen
- > Gemeinsam wachsen: Langfristige Geschäftsbeziehungen sichern
- > Gemeinsamer Erfolg: Nach Abschluss die nächste Win-Win-Situation sicherstellen

Teilnehmer

Führungskräfte, Mitglieder der Geschäftsleitung, Verhandler aus allen Branchen, deren Verhandlungskompetenz wichtig für den Unternehmenserfolg ist. Die Teilnehmerzahl ist begrenzt, um individuelles Feedback und damit größtmöglichen Lernerfolg sicherzustellen.

Trainingsmaterialien

Umfangreiche Dokumentationen, Checklisten, Handouts, Buch „Das Harvard®-Konzept“

Egger, Philips + Partner AG ist seit über 25 Jahren das einzige europäische Institut, das auf vertraglicher Basis mit dem Harvard Negotiation Project an der Harvard Universität verbunden ist. Die Schweizer Verhandlungsberater sind dadurch offiziell autorisiert und lizenziert, die Ideen des "HARVARD-KONZEPTE"® in Europa zu trainieren. Egger, Philips + Partner AG ist es gelungen, die ursprünglich amerikanischen Ideen an die europäische Verhandlungskultur anzupassen und diese mit weiteren, verhandlungsrelevanten Faktoren zu einem bewährten und praxistauglichen Verhandlungsmodell zusammenzuführen.

INFORMATIONEN

ZIELGRUPPE

Führungskräfte, Mitglieder der Geschäftsleitung, Verhandler aus allen Branchen, deren Verhandlungskompetenz wichtig für den Unternehmenserfolg ist. Die Teilnehmerzahl ist begrenzt, um individuelles Feedback und damit größtmöglichen Lernerfolg sicherzustellen.

ANMELDUNG

> **per Telefon:** +49 8151 2719-0 > **per Fax:** +49 8151 2719-19 > **per E-Mail:** info@management-forum.de
> **per Internet:** www.management-forum.de/harvard-konzept > **per Post:** Management Forum Starnberg GmbH · Maximilianstr. 2b · D-82319 Starnberg

TEILNAHMEGEBÜHR

Die Gebühr für das zweitägige Seminar beträgt € 2.495,- zzgl. gesetzlicher MwSt. Die Teilnahmegebühr enthält Arbeitsunterlagen, Getränke, Kaffeepausen und Mittagessen. Jede Anmeldung wird von Management Forum Starnberg GmbH schriftlich bestätigt. Sollte mehr als eine Person aus einem Unternehmen an dieser Veranstaltung teilnehmen, gewähren wir dem zweiten und jedem weiteren Teilnehmer 10% Preisnachlass. Die Teilnahme an der Veranstaltung setzt Rechnungsausgleich voraus. Orts-, Format- und Programmänderungen behalten wir uns vor. Mit Ihrer Anmeldung erkennen Sie unsere Teilnahmebedingungen an.

RÜCKTRITT

Bei Stornierung der Anmeldung wird eine Bearbeitungsgebühr in Höhe von € 75,- zzgl. gesetzlicher MwSt. pro Person erhoben, wenn die Absage bis spätestens 15 Tage vor Veranstaltungsbeginn schriftlich bei Management Forum Starnberg GmbH eingeht. Bei Nichterscheinen des Teilnehmers bzw. einer verspäteten Abmeldung wird die gesamte Teilnahmegebühr fällig. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich.

TERMINE UND ORTE

Montag, 29. und Dienstag, 30. Juni 2020 in Frankfurt am Main: relexa Hotel Frankfurt/Main, Lurgiallee 2, 60439 Frankfurt/M., Tel.: +49 69 95778-0, Fax: +49 69 95778-878, E-Mail: Frankfurt-Main@relexa-hotel.de, Internet: www.relexa-hotel-frankfurt.de, Zimmerpreis: € 115,- inkl. Frühstück.

Donnerstag, 17. und Freitag, 18. September 2020 in München: Steigenberger Hotel München, Berliner Str. 85, D-80805 München, Tel.: +49 89 159061-666, E-Mail: reservations.muenchen@steigenberger.com, Internet: www.steigenberger.com/hotels/alle-hotels/deutschland/muenchen/steigenberger-hotel-muenchen, Zimmerpreis: € 145,- inkl. Frühstück.

Dienstag, 1. und Mittwoch, 2. Dezember 2020 in Frankfurt am Main: relexa Hotel Frankfurt/Main, Lurgiallee 2, D-60439 Frankfurt am Main, Tel.: +49 69 95778-0, E-Mail: Frankfurt-Main@relexa-hotel.de, Internet: www.relexa-hotel-frankfurt.de, Zimmerpreis: € 115,- inkl. Frühstück.

ZIMMER-RESERVIERUNG

Für dieses Seminar steht Ihnen im Veranstaltungshotel ein begrenztes Zimmerkontingent zur Verfügung. Bitte nehmen Sie die Buchung rechtzeitig und direkt im Hotel unter Berufung auf Management Forum Starnberg vor. Der Zimmerpreis ist nicht in der Teilnahmegebühr enthalten.

REGISTRIERUNG

Der Veranstaltungs-Counter ist ab einer Stunde vor Veranstaltungsbeginn zur Registrierung geöffnet. Als Ausweis für die Teilnahme gelten Namensplaketten, die vor Beginn zusammen mit den Arbeitsunterlagen ausgehändigt werden.


MANAGEMENT FORUM STARNBERG

Als Veranstalter von Fachkonferenzen und -seminaren für Führungskräfte stehen wir für > professionelle Planung, Organisation und Durchführung > Zusammenarbeit mit namhaften Referenten > aktuelle Themen und sorgfältig recherchierte Inhalte > viel Raum für informative Diskussionen und interessante Kontakte

INHOUSE-SCHULUNGEN UND EINZEL-COACHINGS


Zu diesen und weiteren Themen bieten wir individuell auf Ihr Unternehmen zugeschnittene Inhouse-Schulungen und individuelle Einzel-Coachings an. Nehmen Sie Kontakt mit uns auf. Wir unterbreiten Ihnen gerne ein unverbindliches, auf Ihre Wünsche zugeschnittenes Angebot. Ihr Ansprechpartner: Peter Bartl, Tel.: +49 8151 2719-0, bartl@management-forum.de

ANREISE

 Mit der Deutschen Bahn ab € 54,90 deutschlandweit zur Veranstaltung von Management Forum Starnberg! (Einfache Fahrt mit Zugbindung inklusive City Ticket zur Nutzung in bestimmten Tarifzonen des ÖPNV für An- und Abreise in 126 Städten, solange der Vorrat reicht). Infos unter: www.management-forum.de/bahn

Fax +49 8151 2719-19, www.management-forum.de/harvard-konzept



 Bitte Coupon im Briefumschlag oder per Fax an: Management Forum Starnberg GmbH, Maximilianstraße 2b, D-82319 Starnberg

Ja, hiermit melde ich mich an für das Seminar
**Professionell verhandeln
nach dem Harvard-Konzept**

- 29./30. Juni 2020 in Frankfurt/M.
- 17./18. September 2020 in München
- 1./2. Dezember 2020 in Frankfurt/M.

Management Forum
Starnberg GmbH
Frau Elisabeth Di Muro
Maximilianstraße 2b
D-82319 Starnberg

1. Name	2. Name
Vorname	Vorname
Position	Position
Abteilung	Abteilung
Firma	
Straße/PF	PLZ/ Ort
Telefon	Telefax*
E-Mail*	
Branche	Beschäftigtenzahl: ca.
Datum	Unterschrift

X 8899 / 8900 / 8901

Bei Stornierung der Anmeldung wird eine Bearbeitungsgebühr in Höhe von € 75,- zzgl. gesetzlicher MwSt. pro Person erhoben, wenn die Absage bis spätestens 15 Tage vor Veranstaltungsbeginn schriftlich bei Management Forum Starnberg GmbH eingeht. Bei Nichterscheinen des Teilnehmers bzw. einer verspäteten Abmeldung wird die gesamte Teilnahmegebühr fällig. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Datenschutzhinweis: Die Management Forum Starnberg GmbH verwendet die im Rahmen der Anmeldung erhobenen Daten in den geltenden rechtlichen Grenzen zum Zweck der Durchführung unserer Leistungen und um Ihnen per Post Informationen über weitere Angebote zu schicken. Sie können der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke selbstverständlich jederzeit gegenüber Management Forum Starnberg GmbH, Maximilianstraße 2b, D-82319 Starnberg, unter info@management-forum.de, oder telefonisch unter +49 8151 2719-0 widersprechen oder eine erteilte Einwilligung widerrufen. Die vollständige Datenschutzerklärung können Sie unter www.management-forum.de/mfs-datenschutz/ einsehen. *Mit Ihrer Teilnahme erklären Sie sich einverstanden, dass wir Sie über verschiedene Marketingkanäle (Post, Fax, E-Mail, App, Social Media, sowie Medien unserer Partner) über unser aktuelles Angebot informieren dürfen. Des Weiteren erteilen Sie uns als Veranstalter die Erlaubnis, während der Veranstaltung Foto- und Videoaufnahmen zu machen und diese Aufnahmen im Zusammenhang mit der Veranstaltung für die Öffentlichkeitsarbeit und die Dokumentation, analog und digital, zu verwenden.