



Trainieren Sie mit Harvard-
lizenzierten Experten

Offenes Verhandeln nach dem Harvard®-Konzept

Praxis-Intensiv-Training

**Stärken Sie Ihre Verhandlungskompetenz –
Sichern Sie sich Ihren unternehmerischen Erfolg!**

- Analyse der eigenen Verhandlungskompetenz
- Vorbereitung und Durchführung der Verhandlung
- Die Kunst des Mehrwert-Schaffens
- Entwicklung von nachhaltigen Win-Win-Lösungen
- Schwierige Situationen souverän meistern
- Umgang mit schwierigen Verhandlungspartnern
- Evaluieren von Verhandlungsergebnissen
- Dos and Don'ts für die Praxis
- Analyse von Beispielen aus der Verhandlungspraxis der Teilnehmer
- Praxistransfer in die persönliche Arbeit

05. bis 07. Oktober 2010, Bonn

30. November bis 02. Dezember 2010, Bad Homburg



Dieses Praxis-Intensiv-Training wird in Zusammenarbeit mit Egger, Philips + Partner AG, Zürich, angeboten.

Egger, Philips + Partner AG ist das einzige europäische Institut, das seit 25 Jahren vertraglich mit dem »Harvard Negotiation Project« zusammenarbeitet und auch autorisiert und lizenziert ist, die Ideen dieser universitären Forschergruppe in Europa zu trainieren.

Trainer



Michael Bullinger
Geschäftsführer von Egger,
Philips + Partner AG.

12-jährige Erfahrung als
Linienpilot bei Swissair und
Swiss auf Kurz- und Lang-
streckenflugzeugen. Wäh-
rend dieser Zeit Zusatzfunktio-
n als Ausbilder im Simulator

und im Cockpit. Als Mitglied des Chefpiloten-
teams vielfältige Führungs- und Verhandlungser-
fahrung. Seit mehreren Jahren mit großem Erfolg
als Verhandlungstrainer, Mediationstrainer und
Mediator für Unternehmen verschiedenster
Branchen im In- und Ausland im Einsatz.

Trainer



Jochen Luksch
Associate Consultant von
Egger, Philips + Partner AG.

Zulassung als Rechtsanwalt
und selbständiger Berater,
spezialisiert auf die Medien-
und Verlagsbranche. Erfahrung
als Mitglied der Geschäfts-
leitung eines juristischen

Fachverlages und als Geschäftsführer im Bereich
des professionellen Sportmanagements. Inten-
sive Verhandlungserfahrung im internationalen
Sportmanagement, Bereich Sponsoring und Rech-
teverwertung. Zusätzlich Tätigkeiten als Interims-
Geschäftsführer in der Weiterbildungsbranche.

Termine/ Veranstaltungsorte

05. bis 07. Oktober 2010,
Dorint Hotel Venusberg
An der Casselsruhe 1
53127 Bonn
Tel.: 0228-2880

30. November bis 02. Dezember 2010
Hardtwald Hotel
Philosophenweg 31
61350 Bad Homburg
Tel.: 06172-9880

Zeitraumen

- 1. Tag:** 18.30 bis 20.30 Uhr,
anschließend gemeinsames Abendessen
- 2. Tag:** 8.30 bis 19.00 Uhr
- 3. Tag:** 8.30 bis 16.30 Uhr

Teilnahmegebühr

2.290,- Euro zzgl. MwSt.

Methodik

Lehrgespräche, Präsentationen, Diskussionen,
Übungen, Rollenspiele (mit Videoaufzeichnungen
und -analysen)

Begrenzte Teilnehmerzahl – intensive Gruppenarbeit

Literatur

Jeder Teilnehmer erhält eine Ausgabe
des Buchs „Das Harvard®-Konzept
- Der Klassiker der Verhandlungs-
technik“



Zielgruppe

Mitglieder der Geschäftsleitung, Führungskräfte
aus allen Unternehmensbereichen die ihre Verhand-
lungskompetenz festigen und erweitern möchten.

InHouse

Sie können diese Veranstaltung als
maßgeschneidertes InHouse-Training buchen.
Ihre Ansprechpartnerin ist Frau Kistler.
E-Mail: susanne.kistler@wirtschaftsseminare.de

Offenes Verhandeln nach dem Harvard®-Konzept

Praxis-Intensivtraining

Ihr Nutzen

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 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 und nehmen wertvolle Werkzeuge mit in Ihre Verhandlungspraxis.

Inhalte

Grundlagen

- Die Prinzipien des »Offenen Verhandeln nach dem Harvard®-Konzept«
- Gütekriterien des Verhandeln
- Chancen und Risiken beim Verhandeln
- Das Führen harter, sachlicher Verhandlungen auf der Basis einer kooperativen Grundhaltung
- Dos and Don'ts für die Praxis
- Der rote Faden einer erfolgreichen Verhandlung

Analyse der eigenen Verhandlungskompetenz

- Persönliche Verhandlungsstärken identifizieren
- Potenziale finden und entwickeln
- Der Umgang mit Stress, Zeitdruck, Emotionen und persönlichen Schwächen
- Mentale Vorbereitung der Verhandlung

Vorbereitung der Verhandlung

- Verhandlungsvorbereitung mit minimalem Zeitaufwand
- Verhandlungsziele definieren
- Verhandlungsagenda erstellen
- Positives, entspanntes Verhandlungsklima und eine Vertrauensgrundlage schaffen

Die Verhandlung

- Die „echten“ Interessen des Verhandlungspartners erkennen und verstehen
- Eine für beide Seiten vorteilhafte Beziehung aufbauen
- Das klassische Dilemma zwischen Erfolgsstreben und Menschlichkeit
- Bewältigung von Interessenskonflikten durch das Ausloten von Alternativen

- Vermeiden von Gesichtsverlust auf beiden Seiten
- Unterstützung von eigenen Mitarbeitern beim Erzielen optimaler Verhandlungsergebnisse
- Gemeinsam Win-Win-Lösungen entwickeln

Schwierige Situationen souverän meistern

- Der Umgang mit Machtunterschieden in Verhandlungen
- Der Umgang mit schwierigen Verhandlungspartnern
- Umgang mit gegenläufigen Verhandlungsstrategien
- Hinweise zu Verhandlungen in anderen Kulturkreisen

Verhandlungen in Gruppen

- Verhandlungsvorbereitung im Team
- Umgang mit Hierarchien
- Die Rolle des Einzelnen im Team

Evaluieren von Verhandlungsergebnissen

Praxistransfer in Ihre persönliche Arbeit

Behandlung spezifischer Fragen/Themen aus dem Teilnehmerkreis

Ich / Wir nehme(n) teil an:

Offenes Verhandeln nach dem Harvard®-Konzept

- 05. bis 07. Oktober 2010, Bonn
- 30. November bis 02. Dezember 2010, Bad Homburg

7000

Teilnahmebedingungen:

Anmeldung

Die Gebühr für diese Veranstaltung beträgt 2.290,- Euro zzgl. MwSt. Dieser Betrag enthält die Kosten für die Veranstaltung, Veranstaltungsunterlagen, Mittagessen, Kaffeepausen, Erfrischungsgetränke sowie das Abendessen am 1. Tag. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und Rechnung, die Sie bitte unter Angabe der Rechnungsnummer ohne Abzug innerhalb von 14 Tagen überweisen.

Stornierung

Bei schriftlicher Stornierung bis 4 Wochen vor Veranstaltungsbeginn fallen 50,- Euro Bearbeitungsgebühr p.P. an. Danach wird die gesamte Teilnahmegebühr ohne Umsatzsteuerbelastung fällig. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers kostenfrei möglich. Storniert die Fachverlag der Verlagsgruppe Handelsblatt GmbH eine Veranstaltung, wird die Teilnahmegebühr zurückerstattet. Weitere Ansprüche können nicht geltend gemacht werden.

Umbuchung

Das Umbuchen auf einen anderen Termin ist einmalig gegen eine Bearbeitungsgebühr von 50,- Euro möglich.

Hotelbuchung

Zimmerbuchungen nehmen Sie bitte unter dem Stichwort „WSF“ als Selbstzahler vor. Bitte beachten Sie, dass die Gewährung von Sonderkonditionen zeitlich begrenzt ist und i.d.R. bis 4 Wochen vor Veranstaltungsbeginn Gültigkeit hat.

Verschiedenes

Versicherungsschutz für eingebrachte Gegenstände besteht seitens Fachverlag der Verlagsgruppe Handelsblatt GmbH – WSF Wirtschaftsseminare nicht. **Datenschutz:** Sie können der Verarbeitung oder Nutzung Ihrer Daten für Zwecke der Werbung jederzeit bei der Fachverlag der Verlagsgruppe Handelsblatt GmbH - WSF Wirtschaftsseminare, Eschersheimer Landstraße 50, 60322 Frankfurt am Main, Tel.: (069) 24 24 47 50, Fax.: (069) 24 24 47 69, E-Mail: info@wirtschaftsseminare.de (verantwortlich i.S.d. BDSG) widersprechen.

Weitere Veranstaltungsempfehlung:

Veränderungen erfolgreich umsetzen

Changemanagement für Führungskräfte
in Theorie und Praxis

Wandel und Veränderung sind im Unternehmen eine konstante Größe und stellen immer wieder eine Herausforderung dar. Als Führungskraft sind Sie neben Ihrem Tagesgeschäft häufig mit der Aufgabe betraut, Veränderungen zu begleiten und aktiv umzusetzen. Ihr Ziel ist es, diese Veränderungen ohne große Reibungsverluste erfolgreich und nachhaltig durchzusetzen. Unterschiedliche Einflüsse und Faktoren müssen in Veränderungsprozessen berücksichtigt werden. Widerstände gilt es zu überwinden. Verständnis und Akzeptanz soll erreicht werden. Der nachhaltige Erfolg einer Veränderung ist in hohem Maße abhängig von der Veränderungskompetenz der Führungskraft, die mit der Umsetzung beauftragt ist.

Termine: 10./11. November 2010, Frankfurt/M

Preis: € 1.395,- zzgl. MwSt. / € 150,- Rabatt für
Creditreform Mitglieder

Details zum Veranstaltungsprogramm finden Sie unter
www.wirtschaftsseminare.de

Vor-/Nachname (1. Teilnehmer)

Position

Abteilung

E-Mail*

Firma

Straße/Postfach

PLZ/Ort

Telefon*

Telefax

Datum/Unterschrift

Vor-/Nachname (2. Teilnehmer)

Position

Abteilung

E-Mail*

*Mit Angabe von E-Mail-Adresse und Telefon-Nummer erkläre ich mich einverstanden, dass mich die Handelsblatt-Gruppe über diese und weitere Veranstaltungen per E-Mail/telefonisch informiert.

Fachverlag der Verlagsgruppe Handelsblatt GmbH
WSF Wirtschaftsseminare
Eschersheimer Landstraße 50
60322 Frankfurt am Main

Telefon: (0 69) 24 24 47 50
info@wirtschaftsseminare.de



Telefax: (0 69) 24 24 47 69
www.wirtschaftsseminare.de