

Seminar

Verhandeln nach dem Harvard-Konzept



*Verhandlungserfolg auf Basis von Interessen
statt Positionen*

*6./7. November 2008 bei Frankfurt
27./28. November 2008 in Hamburg*

Der Trainer:

Gerhard A. Jantzen,
Vorstand implus Trainings AG

*„Lehrreich, voller Spaß, inspirierend und eine große
Bereicherung für meine weitere Verhandlungspraxis.“
Heiko Mehler, Schaufler Group GmbH*

*„Obwohl ich das Buch „Das Harvard-Konzept“ schon dreimal
gelesen habe, ist mir der Praxistransfer nie wirklich gelungen.
Erst nach dem Seminar mit Gerhard Jantzen ist mir bewusst
geworden, was es heißt, professionell zu verhandeln.“
Erwin Busch, Credit suisse AG*



Gerne informieren wir Sie über unser Seminar

Verhandeln nach dem Harvard-Konzept

Verhandlungserfolg auf Basis von Interessen statt Positionen

Sie führen schwierige Verhandlungen, etwa mit Kunden, Lieferanten, Geschäftspartnern oder Mitarbeitern? Sie sollen Preise, Konzepte, Ideen oder Verträge am Verhandlungstisch durchsetzen? Diese Unterfangen sind öfters emotional aufgeheizt und verbissen, damit quasi zum Scheitern verurteilt? Sie geraten mitunter in das Dilemma, dass weder der harte noch der weiche Verhandlungsweg zum Ziel führt? Einen Königsweg bietet Ihnen das interessenbasierte Verhandeln nach dem Harvard-Konzept, das die Härte in der Sache mit der Sanftheit gegenüber dem Verhandlungspartner vereinigt.

Informieren Sie sich in unserem zweitägigen Seminar, wie Sie mit sachbezogenem Verhandeln Ihr Repertoire erweitern. Wie Sie, statt um festgelegte Positionen zu ringen, über einen fairen Interessenausgleich das Ziel erreichen. Wie Sie in Streitfragen Person und Problem voneinander trennen, um Spannungen zu vermeiden. Wie Sie mit Ihrem Verhandlungspartner auf gegenseitigen Nutzen hinarbeiten, um Synergien zu fördern und Win-Win-Situationen zu schaffen. Kurzum, erhöhen Sie Ihre mentale, soziale und kommunikative Kompetenz für schwierige Verhandlungen jeder Art.

Melden Sie sich gleich an. Wir freuen uns auf Ihr Kommen – oder über Ihre Weiterempfehlung.

Herzlichen Gruß

Florian Lex
Geschäftsführer



Diese Vorteile garantieren Ihnen

ein hochwertiges Seminar:

- Ein Top-Experte zum Thema „Verhandeln nach dem Harvard-Konzept“ als Ihr Trainer
- Praxisnahes, interaktives und sofort umsetzbares Training mit zahlreichen Übungen und Simulationen
- Persönliche Hilfestellung durch individuelles Feedback
- Einbringen Ihrer eigenen Fallbeispiele in das Seminar
- Ein kostenloses Exemplar des Buchs „Getting to Yes“, dem Klassiker von Fisher/Ury/Patton, für jeden Teilnehmer

Ihr Seminarprogramm

1. TRAININGSTAG

Die Grundprinzipien des sachbezogenen Verhandeln

- Sach- und Beziehungsebene unterscheiden
- Probleme und Menschen getrennt voneinander behandeln
- Wichtige Interessen statt starre Positionen in den Mittelpunkt stellen
- Ideenentwicklung von der Entscheidungsfindung trennen
- Ergebnisse auf objektiven Standards aufbauen
- Beste Alternative(n) in der Hinterhand haben

Die Verhandlungsstrategie und -vorbereitung

- Was ist Ihr persönlicher Verhandlungsstil?
- Welches sind die Folgen harter und weicher Verhandlungsführung?
- Wie effizient ist das Feilschen um Positionen?

- Ist ein Kompromiss die beste Lösung?
- Wie bereiten Sie sich auf schwierige Verhandlungen vor?
- Wie arbeiten Sie Ihre persönliche Verhandlungs-Checkliste ab?
- Welche Interessen und Positionen könnten die Parteien haben?

Der Verhandlungsprozess

- Wer nimmt an Verhandlungen teil?
- Wie lange dauert der Prozess, welche Schritte sind wann geplant?
- Wie bauen Sie Ihre Absichten in den Prozess ein? Wie baut sie wohl Ihr Gegenüber ein?
- Wie sieht Ihr Team aus? Wer im Team nimmt in welcher Prozessphase welche Rolle ein?

Am Abend des ersten Seminartages lädt market&more Teilnehmer und Trainer zum Sektempfang ein, eine besondere Gelegenheit für Diskussionen und Kontakte im geselligen Rahmen.

Programm

Ihr Seminarprogramm

2. TRAININGSTAG

Die Verhandlung

- Wie erreichen Sie Win-Win-Situationen?
- Wie verlagern Sie die Verhandlungsführung von den Positionen auf die Interessensebene?
- Wie finden Sie echte Interessen beim Verhandlungspartner?
- Wie entwickeln Sie effizient innovative Lösungsvorschläge?
- Wie gehen Sie mit Limits oder Verhandlungslinien um?

Der Umgang mit Emotionen in Verhandlungen

- Wie schärfen Sie Ihre Wahrnehmung bezüglich eigener und fremder Emotionen?
- Wie finden Sie wichtige emotionalen Bedürfnisse der Parteien heraus?
- Wie schaffen Sie durch die Befriedigung der emotionalen Grundbedürfnisse positive Atmosphäre?

Die Kommunikation

- Wie steigen Sie ins Gespräch ein?
- Was sind Ihre wichtigsten Botschaften? Kommen diese an?
- Wie argumentieren Sie?
- Erzielen Sie die Wirkung auf andere, die Sie beabsichtigen?

Schwierige Verhandlungssituationen

- Wie gehen Sie mit schwierigen Verhandlungspartnern und mit Interessenskonflikten um?
- Wie verbreitern Sie die Basis Ihrer Wahlmöglichkeiten?
- Wie gestalten Sie Gesprächsführung motivierend?
- Wie wird bei Teilnahme mehrerer Personen verhandelt?

Methodik:

Lehrvortrag, Einzel- und Gruppenarbeit, interaktive Fallstudienbearbeitung, Rollenspiele mit Teilnehmerbeispielen, Training und Beratung praktischer Fallbeispiele.

Zeitraumen:

1. Tag:

- 08.30 Uhr: Öffnung des Seminar-Counters
- 09.30 Uhr: Beginn der Veranstaltung
- 13.00 Uhr: Gemeinsames Mittagessen
- 18.00 Uhr: Ende des ersten Seminartages
- 18.15 Uhr: Sektempfang

2. Tag:

- 09.00 Uhr: Beginn des Seminartages
- 13.00 Uhr: Gemeinsames Mittagessen
- 17.00 Uhr: Ende der Veranstaltung

Ihr Trainer:



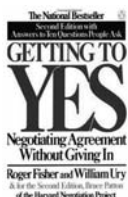
Gerhard A. Jantzen

führt seit 25 Jahren Seminare, Coachings und Unternehmensberatungen durch. Er ist Gründer und Geschäftsführer der implus Trainings AG, mit mehreren Niederlassungen in Deutschland und international tätigen Trainern und Beratern. Bis heute hat er über 1000 Seminare, Konfliktmoderationen, Mediationen, Vorträge und Coachings durchgeführt.

Nach seinem Studium der Betriebswirtschaftslehre und Psychologie war er in verschiedenen Positionen als Verkaufsleiter, Vertriebsleiter und Geschäftsführer tätig. Ein eigenes Unterneh-

men in der Nahrungsmittelbranche baute er in sechs Jahren auf einen zweistelligen Millionenumsatz mit über 100 Mitarbeitern aus. Nach dessen Verkauf und einer Ausbildung zum Trainer und Berater spezialisierte er sich auf das Training von Fachkräften, Verkäufern und Führungskräften im Bereich Verhandlungstechniken, Verkaufen, Führen, Persönlichkeitsentwicklung, Präsentations- und Argumentationstechniken. In vielen Begleitungen hat er Firmen in schwierigen Verhandlungssituationen strategisch unterstützt, gecoacht und Verhandlungsführer ausgebildet. Namhafte Kunden sind etwa Credit Suisse, Ogilvy & Mather, Publicis, Pioneer Investment, Eurotax-Schwacke, SGL Carbon.

Das Harvard-Konzept und das Harvard Negotiation Project



Interessensbasierte Verhandlungsführung nach dem Harvard Konzept ist eine Methode, die von Prof. Roger Fisher und seinem Team an der Harvard Law School im Harvard Negotiation Project entwickelt wurde. Das Harvard Konzept ist für Menschen aus der beruflichen Praxis und beinhaltet einfache Techniken und klare Strategien, um innovative Verhandlungslösungen zu finden. Neben einem besonderen Augenmerk für effiziente Prozessgestaltung bietet das Harvard-Konzept Struktur während des gesamten Verhandlungsprozess. Es ist kulturell adaptierbar, ergänzend zu den persönlichen Fähigkeiten. Versierte Verhandlerinnen und Verhandler schätzen, dass diese Methoden eine hilfreiche Ergänzung zum eigenen Talent und der eigenen Erfahrung darstellen.

Verhandeln nach dem Harvard-Konzept

Verhandlungserfolg auf Basis von Interessen statt Positionen

Zielgruppen:

Vorstände, Geschäftsführer, Führungskräfte, Führungsnachwuchskräfte von Unternehmen aus Industrie, Dienstleistung und Handel, die Verhandlungen mit Kunden, Lieferanten, Geschäftspartnern, Mitarbeitern, Verbänden etc. zum Erfolg führen möchten und müssen.


Termine und Veranstaltungsorte:

6./7. November 2008 bei Frankfurt ArabellaSheraton Am Büsing Palais Berliner Straße 111 63065 Frankfurt-Offenbach Telefon: 069/829 99-0 Telefax: 069/829 99-800	27./28. November 2008 in Hamburg East Hotel Hamburg Simon-von-Utrecht-Str. 31 20359 Hamburg Telefon: 040/30 99-30 Telefax: 040/30 99-32 00
---	--

Zimmerreservierung:

Für die Teilnehmer der Veranstaltung stehen in den Tagungshotels begrenzte Zimmerkontingente zur Verfügung, für die bis 4 Wochen vor Veranstaltung ermäßigte Preise garantiert werden können: im ArabellaSheraton Am Büsing Palais zu 139,- € inkl. Frühstück, im East Hotel Hamburg zu 155,- € inkl. Croissant-Frühstück. Bitte nehmen Sie die Buchungen direkt im Hotel unter Berufung auf market&more vor.

Der Veranstalter:

	market&more – Forum für Wissen in Marketing und Vertrieb GmbH steht für: Durchführung von qualitativ hochwertigen Seminaren, Konferenzen und Inhouse-Schulungen zu aktuellen Themen in Marketing und Vertrieb.
---	---

Teilnahmebedingungen:

Die Teilnahmegebühr für die zweitägige Veranstaltung beträgt 1.690,- € zzgl. 19% MwSt. Sollten mehr als zwei Personen aus einem Unternehmen an einer Veranstaltung teilnehmen, wird ab dem dritten Teilnehmer ein Preisnachlass von 15% gewährt. Die Teilnahmegebühr beinhaltet Tagungsunterlagen, Mittagessen und Pausengetränke. Sie ist nach Erhalt der Rechnung fällig und spätestens 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn zu entrichten. Die Teilnahme an der Veranstaltung setzt Rechnungsausgleich voraus. Bei Stornierung der Anmeldung wird eine Bearbeitungsgebühr von 75,- € zzgl. 19% MwSt. erhoben, wenn die Absage spätestens vier Wochen vor Veranstaltungsbeginn schriftlich bei market&more eingeht. Bei Nichterscheinen bzw. einer verspäteten Absage wird die gesamte Teilnahmegebühr fällig. Eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers ist möglich. Aus wichtigem Grund kann ein Seminar gegen volle Erstattung bereits gezahlter Gebühren abgesagt werden. Bitte sehen Sie unsere vollständigen AGB unter www.market-and-more.de.

Inhouse-Training:

Oder interessieren Sie sich für eine maßgeschneiderte Gestaltung des Themas „Verhandeln nach dem Harvard-Konzept“ für Ihr Unternehmen? Gerne beraten wir Sie über die Möglichkeiten einer firmeninternen Schulung. Sie bestimmen die Schwerpunkte – wir entwickeln das Seminar, zugeschnitten auf Ihre Anforderungen nach Inhalt, Zeit und Ort. Kontaktieren Sie uns, wir unterbreiten Ihnen gerne ein Angebot: Tel. 089/76 75 71-0 oder E-Mail: info@market-and-more.de.

So melden Sie sich an:



089/76 75 71-0



089/76 75 71-22



anmeldung@market-and-more.de



market&more • Dreimühlenstraße 35 • D-80469 München



www.market-and-more.de

Verhandeln nach dem Harvard-Konzept

Verhandlungserfolg auf Basis von Interessen statt Positionen

Fax: 089/76 75 71-22

Ja, ich melde mich für das Seminar an:

- 6./7. November 2008 bei Frankfurt
 27./28. November 2008 in Hamburg

zum Preis von 1.690,- € zzgl. 19% MwSt.

market&more
Forum für Wissen in Marketing
und Vertrieb GmbH
Herrn Daniel Eymer
Dreimühlenstraße 35
D-80469 München

1. Person	Name	Vorname	Position
2. Person	Name	Vorname	Position
Firma	Beschäftigte		
Str., Hausnr.			
PLZ, Ort			
Tel.		Fax	
E-Mail			
Datum / Unterschrift			