



Verhandlungstraining

Das Training, das den Unterschied macht.

Theoretisch fundiert und praxisbezogen

Unser Fundament ist die interdisziplinäre Verhandlungslehre mit Überzeugungspsychologie, Entscheidungstheorie, Gruppendynamik und Strategieentwicklung.

Gerne informieren wir Sie über die Qualifikationen unserer Trainer. Im Mittelpunkt des Trainings steht jedoch die Praxis. In Simulationen wird die Theorie praktisch erfahrbar und in Verhandlungsperformance umgesetzt.

Frei nach Albert Einstein: Wir machen Verhandlungsmanagement so einfach wie möglich. Aber nicht einfacher.

Fordernd und begeisternd

Die meisten unserer Kunden müssen herausfordernde, manchmal auch komplexe Verhandlungssituationen bestehen. Effektives Training muss daher diese Themen aufgreifen: Stressmanagement, Zeitdruck und strategische Komplexität.

Im Mittelpunkt unseres Trainings stehen Simulationen, die an der Harvard Universität und Kellogg School of Management realen Verhandlungen nachgebildet wurden.

Gerne simulieren wir auch komplexe Vertragsverhandlungen und Businessdeals.

Strukturiert und maßgeschneidert

Mit unserem modularen Ausbildungskonzept *Certificate of Excellence in Business Negotiations (CEBN)*[®] haben wir Verhandlungsprofis aus verschiedensten Branchen geholfen, ihre Verhandlungsperformance zu verbessern.

Die Module schneiden wir individuell auf Ihren Bedarf zu. Dabei stehen uns Simulationen aus verschiedensten Branchen und Schwerpunkten zur Verfügung (z.B. Beschaffung, Kooperationen, Vertragsmanagement, Mitbestimmung, Immobilienmanagement).

Einfach vielfältig

Vom Dax-Konzern bis zum Kleinunternehmen, vom Wohlfahrtsverband bis zu Gewerkschaften oder Ministerien. Unsere Kunden sind so vielfältig wie die Verhandlungssituationen in der Geschäftswelt.

Wir haben unter anderem Ein- und Verkäufer, Rechtsabteilungen, Projektmanager, Betriebsräte und das General Management trainiert. Genauso vielfältig sind daher die Perspektiven, die wir in Ihr Verhandlungstraining einbringen können.

Gerne beantworten wir Ihnen Ihre Fragen.



Geben Sie sich nicht mit weniger zufrieden.

Unser Verhandlungstraining orientiert sich an dem, was unsere Kunden am meisten interessiert: Die nachhaltige Verbesserung von Verhandlungsergebnissen. Wir sprechen daher lieber von der individuellen Verhandlungsperformanceentwicklung.

Verhandlungsperformance ist die Summe von Effektivität (Ziele erreichen) und Effizienz (schlanke Prozesse) in einer Verhandlung. Diese Performance ist messbar und der einzig sinnvolle Maßstab für die Qualität von Verhandlungstrainings. Unsere Verhandlungstrainings refinanzieren sich deshalb regelmäßig selbst – mit weniger sollten Sie sich nicht zufrieden geben.

Wir bieten Ihnen Verhandlungstrainings nach internationalem Top-Standard. Seit 2001 integrieren wir die Trainingsmethodik der beiden weltweit führenden Verhandlungsinstitute: Des Program on Negotiation (PON) an der Harvard Law School, der Keimzelle der modernen Verhandlungslehre, sowie des Dispute Resolution Research Center (DRRC) der renommierten Kellogg School of Management. Diese Methoden wurden von uns mit exklusiver Lizenz ins Deutsche übersetzt und mit großem Erfolg in den deutschen Trainingsmarkt eingeführt.

Professionell Verhandeln bedeutet für uns, den Verhandlungsprozess bewusst zu gestalten und die eigenen Interessen im Spannungsfeld zwischen Interessendurchsetzung und Wertschöpfung bestmöglich zu optimieren. Nachhaltigkeit und der Schutz langfristiger

Geschäftsbeziehungen müssen dabei genauso berücksichtigt werden, wie schnelle Erfolge und Ergebnisbeiträge.

Verhandeln lernen Sie nur aus Erfahrung; bei uns lernen Sie, wie Sie aus Ihren Erfahrungen lernen können. Verhandlungsperformance entwickelt sich in einem Dreischritt aus professioneller Vorbereitung, bewusster Durchführung sowie gründlicher Nachbereitung (Verhandlungsperformance-Circle). Deshalb folgt unser Verhandlungstraining nach der „Action Learning“-Methode diesem Dreischritt und stellt praktische Verhandlungserfahrungen der Teilnehmerinnen und Teilnehmer in den Mittelpunkt.



