



BRIDGEHOUSE

SOUVERÄN VERHANDELN

Immer auf Augenhöhe

Vom »Verzweifeln« hin zum Verhandeln



NOVA FRANCIA

TROPICVS CANCRI

CARIBANA

AMAZONIA

PERU

CHILIA

EL PACIFICO

TERRA DEL FUEGO

Selbstbewusster Umgang mit meinem Gegenüber und mit mir

Mehr Wirksamkeit im Umgang mit schwierigen Partnern,
mehr Sicherheit in schwierigen Verhandlungen

»Du bekommst
immer, wonach
Du fragst.
Immer.«

Verhandeln wird oft als Kunst bezeichnet. Oder als besondere Gabe verstanden. Insbesondere, wenn es darum geht, in schwierigen, kritischen und vermeintlich auch aussichtslosen Situationen seine eigenen Ziele zu erreichen. Manchmal ist es auch ein Gefühl der Schwäche oder der Ohnmacht, wenn ich auf einen Gesprächspartner treffe, bei dem es mir schwerfällt, die Fassung zu bewahren und die Emotionen unter Kontrolle zu halten oder ich einfach nicht weiß, wie ich diesem Menschen begegnen soll.

Wir sehen das anders. Denn wir sind davon überzeugt, dass diese »Kunst« genauso erlernbar ist wie Fahrradfahren oder Tauchen. Kein Profisportler und kein Künstler erbringt konsistent »aus dem Stand« Höchstleistungen. Sie alle haben meist Jahre voller Schweiß, Niederlagen und Krisen hinter sich und Tausende Stunden der gezielten Übung und verfeinernden Wiederholung, um immer weiter und tiefer in ihr »Spiel« einzutauchen.

Und genau darum geht es in diesem Training. Wir schauen hinter die Kulissen des Verhandeln und vermitteln nützliche Modelle, mit denen Sie »Ihre Verhandlung« proaktiv gestalten können. Und das beginnt schon weit vor dem eigentlichen Gespräch.

Außerdem geht es um wirksame Methoden und Denkweisen, die Sie dabei unterstützen, Ruhe und Kontrolle zu bewahren. Wir fokussieren uns auf bewusste Kommunikation und »selbst-bewusstes« Verhalten in Verhandlungen als Erfolgsfaktor.

Die reine Kenntnis irgendwelcher Theorien reicht natürlich nicht aus. Aus diesem Grund halten wir es wie die Profisportler: Wir üben. Und zwar an jeder Stelle. Und das sogar mit einem Seminarschauspieler als Co-Trainer.

Was heißt das?

Wir haben einen Sparringspartner im Training, der »auf Knopfdruck« in die Rolle des Gegenübers schlüpft. Und zwar in das Gegenüber, das für Sie individuell die größte Herausforderung in Verhandlungssituationen darstellt.

Dabei erkennen Sie nicht nur Ihren Lieblingsverhandlungsstil, sondern auch Ihr bevorzugtes Stressmuster (und auch das Ihrer Verhandlungspartner) und lernen, wie Sie mit diesen wirksam umgehen können.

Denn genau dadurch entsteht Souveränität in Verhandlungen, durch ein gutes Einschätzen der eigenen Verhandlungskompetenz und Machtposition sowie der des Gegenübers. All dies mit dem Ziel, Ihren Verhandlungserfolg sicherzustellen.

Nach dem Spiel ist vor dem Spiel

Was soll also nach dem Training für Sie anders sein?

Sie kennen nicht nur die (»Miss-«)Erfolgsfaktoren von guten Verhandlungen, Sie haben sie auch gespürt und erlebt. Sie sind in der Lage, sich strukturierter und gezielter vorzubereiten.

Sie haben geübt, was verschiedene Einstellungen und Verhandlungsstile nicht nur bei Ihnen bewirken, sondern auch bei Ihrem Gegenüber. Sie wissen, welcher Typ Mensch Sie am ehesten aus der Haut fahren lässt. Und haben intensiv Techniken geübt, mit diesen (und auch mit anderen Typen) umzugehen.

Sie verstehen die Machtfaktoren, die Ihnen in Verhandlungen mehr »Power« geben (oder sie Ihnen entziehen) und wie Sie diese bewusst vor, in und nach der Verhandlung beeinflussen können. (Und haben damit fast alle Manipulationstechniken der Welt im Blick und können diese auch selbst einsetzen...).

Sie haben mehrere Stunden intensiv geübt, um verschiedene Kommunikationsmittel (insbesondere Fragen) und Verhaltensweisen bewusst dem Gegenüber und der Situation angepasst einzusetzen und zu verändern.

Wir freuen uns sehr darauf, Sie kennenzulernen.


Andreas Dilschneider


Andreas Raubach

Inhaltliche Schwerpunkte

Sehen – Erkennen – Handeln

Was heißt Verhandeln eigentlich, und was hat das mit mir zu tun? Was sind wichtige Faktoren für gute (und für schlechte) Verhandlungen?

Positionierung und Grenzsteine

Wie ich mir vor der Verhandlung meine Limits setze, mit klaren Grenzen mein Gesprächsziel absichere und warum die Welt nicht untergeht, wenn ich doch mal scheitern sollte

Habe ich Sie da richtig verstanden?

Grundlegende Werkzeuge für gutes Zuhören und gute Gesprächsführung und wie ich damit leichter auf mein Ziel zusteuern kann

Nein, nicht der schon wieder! Stresstypen ...

Welcher Typ Mensch mich so sehr aufregt, dass ich fast alles vergesse. Und wie ich mit diesem und anderen leichter umgehen kann

Nicht das Gürteltier!

Professionelle Einwandbehandlung, wie wir gut mit Nörgeleien umgehen, ohne dem anderen auf die Füße zu treten

In den Systemeinstellungen ...

Einflussfaktoren (Hebel) in Verhandlungen und wie ich nicht nur bewusster mit ihnen umgehen kann, sondern auch, was ich tun kann, um diese aktiv zu beeinflussen

Nur noch heute: der Preis liegt bei 2.500, wenn

Sie verhandeln wollen bei 3.000!

Asymmetrische Reziprozität und Co. Woran erkennen wir häufige Manipulationstechniken, und wie können wir damit umgehen (und sie auch selbst einsetzen)?

America first! Alles andere ist mir egal!

Verschiedene Arten von Verhandlungen, wie auch ich flexibel meinen Stil ändern kann und vor allem: wie ich das bei meinem Gegenüber erkenne

Viele Wege führen nach Rom. Und zwar immer

im Dreieck ...

Verschiedene Techniken, wie ich bewusst Einfluss auf den Gesprächsverlauf und das Verhandlungsergebnis nehmen kann, ohne mich zu verbiegen

Das Gesicht zur Faust geballt ...

Was wir an der Haltung und dem Verhalten unseres Gegenübers (und uns selbst) ablesen können und welchen Einfluss das Setting auf unser Gespräch hat (nonverbale Kommunikation und Metafaktoren)

Verhandlungs-Battle: Üben, Üben, Üben

Wir spielen nicht nur Ihre Fälle durch und wenden jedes Modell und Modul dieses Trainings darauf an. Alle Teilnehmenden gestalten auch selbst einen Fall mit, der dann durchgespielt wird



Andreas Raubach

Andreas Raubach

Trainer

»Fair verhandeln.
Von Mensch zu
Mensch.«

Transparenz, Fairness und Nachhaltigkeit. Das sind die Werte, die Andreas Raubach in den Verhandlungen der letzten 22 Jahre angetrieben haben. Egal, ob er für große Konzerne wie Bayer/Schering, Daimler und zuletzt airberlin Verhandlungen geführt oder für verschiedene Unternehmen den strategischen Einkauf entwickelt oder neu aufgebaut hat.

Seit 2013 gibt er Verhandlungstrainings und berät seine Klienten zu allen Fragestellungen rund um das Thema Einkauf und dessen Organisation. Es ist ihm eine Freude, die Erfahrungen aus mehr als 1.600 hochvolumigen Ausschreibungen und zahllosen Verhandlungen in den unterschiedlichsten Themengebieten (IT, Facility Management, Marketing, Beratung, Outsourcing u. v. a. m.) weiterzugeben, damit seine Kunden in Zukunft gelassener und gleichzeitig souveräner in die Verhandlungen gehen und mit besseren Ergebnissen wieder herauskommen: klar in der Sache, aber menschlich und auf Augenhöhe. Denn der Erfolg einer Verhandlung zeigt sich häufig nicht an zwei Nachkommastellen, sondern an einer erfolgreichen Geschäftsbeziehung.

Andreas Raubach brennt dafür, neue Geschäftsmodelle, Systeme und Prozesse zu verstehen, und findet mit seinen Kunden auch im Rahmen der Regeln des jeweiligen Umfelds sofort umsetzbare Lösungen.

Privat verhandelt er tagtäglich mit seiner Frau und seinen zwei Töchtern in Berlin. Dabei zieht er allerdings meistens den Kürzeren. Denn wenn es z. B. um Vanilleeis geht, sind seinen Töchtern folgende drei Werte völlig egal: Transparenz, Fairness und Nachhaltigkeit.



Andreas Dilschneider

Andreas Dilschneider

Trainer

»Oben sieht nur
von unten einfach
aus!«

„Eine meiner ersten wichtigen Verhandlungen hatte ich mit vier. Verhandlungsgegenstand war ein Berliner Pfannkuchen. Leider gab es nur ein Exemplar für mich und meinen Bruder. Mein Bruder ging die verlangte Teilung so an, daß er rundherum abbiß, mit dem folgenden Hinweis, eine Hälfte wäre ja übrig. Er wußte, daß ich pingelig war. Verhandlung verloren. Nicht aufgepasst!

Eine kleine Geschichte, könnte man meinen. Und doch hat Andreas Dilschneider in dieser Geschichte, und als Sparringspartner in über tausend Verhandlungssituationen immer wieder gelernt, wie entscheidend Vorbereitung und das Festlegen von Regeln für den Verhandlungserfolg sind.

Andreas Dilschneider ist Professional Negotiator/NAP und Experte für nonverbale Kommunikation. Über fünfzehn Jahre arbeitete Andreas Dilschneider als Schauspieler, Regisseur und Dozent für Körpersprache im In- und Ausland (New York, St.Petersburg).

Die Teilnehmer profitieren von seiner Arbeit für Film und Fernsehen, seiner langjährigen Medienefahrung als Pressesprecher, vor allem aber von seiner Erfahrung als Seminarschauspieler in Verhandlungs- und Führungskräfte trainings. Er ist reaktionsschneller Sparringspartner für den erfolgreichen Transfer in die Praxis.

Andreas Dilschneider lebt mit seiner Frau und seinen drei Kindern in Berlin. Er ist passionierter Schachboxer und Kletterer. Andreas Dilschneider lebt mit seiner Frau und seinen drei Kindern in Berlin. Er ist passionierter Schachboxer und Kletterer.

Der nächste Termin

Alle aktuellen Termine für dieses dreitägige Intensivtraining finden Sie auch auf unserer Website unter www.bridgehouse.de.

11.–13. März 2020 in Berlin

Zeiten

Das Training beginnt am ersten Tag um **10.00 Uhr** und endet am letzten Tag gegen **15.00 Uhr**. Alle weiteren Zeiten für Pausen, Lunch und Dinner werden mit Ihnen und den anderen Teilnehmenden vor Ort abgesprochen.

Seminarort

Als Teilnehmender sollen Sie sich voll und ganz auf das Training und sich selbst konzentrieren können. Deshalb wählen wir Hotels mit Raum und Ruhe. Wir achten dabei auf gesundes Essen und einen exzellenten Service auf Augenhöhe. Denn Kompetenzentwicklung und Konfliktreflexion sollen Spaß machen.

Teilnehmende

Das Seminar richtet sich an alle Menschen, die es in ihrem Leben mit kritischen Verhandlungssituationen und schwierigen Gesprächspartnern zu tun haben. Die Teilnehmenden kommen erfahrungsgemäß aus den unterschiedlichsten Unternehmen und Branchen. Die Teilnehmerzahl ist auf maximal zwölf beschränkt. So können sich die Trainer bestmöglich auf die Teilnehmenden und ihre individuellen Potenziale und Lernziele fokussieren.

Preis

Das dreitägige Intensivtraining kostet **1.800 €** inklusive Tagungspauschalen für Essen und Getränke während des Trainings. Hinzu kommt die gesetzliche Mehrwertsteuer von derzeit 19 %.

Anmeldung

Einfach unter **+49 30 609 83 21 – 0** anrufen oder eine kurze Nachricht an hello@bridgehouse.de senden. Wir setzen uns dann schnellstmöglich telefonisch mit Ihnen in Verbindung. Da die Anzahl der Teilnehmenden begrenzt ist, erfolgt eine verbindliche Bestätigung erst nach Prüfung der bereits eingegangenen Anmeldungen. Hierfür bitten wir um Ihr Verständnis.



BRIDGEHOUSE
SOVERÄN VERHANDELN

Auguststraße 85 | 10117 Berlin | Germany
www.bridgehouse.de | hello@bridgehouse.de | +49 30 609 83 21 – 0