

# Teuflich gut verhandeln

Damit Sie nicht in die Hölle kommen!

## SEMINARINFO

**Seminarziel:** Es sollen Vorbereitungen, Praktiken und Abwehrmethoden entwickelt werden, die den Einkäufer in konfliktreichen Situationen bestehen lassen. Im Seminar wird ein Kontrast-Verhandlungsstil zu „Win-win-Verhandlungen“ beleuchtet, der Ihnen weiter hilft, wenn Sie nicht zu den „Verlierern“ zählen und sich auf „faule Kompromisse“ einlassen wollen.

**Zielgruppe:** Mitarbeiter aus den Bereichen Einkauf und Disposition, die Verhandlungsgespräche führen und die erweiternd zum partnerschaftlichen Verhandlungsstil weitere Möglichkeiten kennen lernen möchten, um die gesetzten Ziele erfolgreich zu erreichen

**Methodik:** Moderation, Gruppenarbeit, Fallstudien, Praxisbeispiele und Rollenspiele mit und ohne Videoanalyse

**Referent:** Frieder Gamm oder Trainer der Frieder Gamm Group

2

## SEMINARINHALTE

### Meta-Ebene

- Voraussetzung für strategisches Verhandeln
- Der Weg aus der Sackgasse

### Persönliche Erfolgsfaktoren

- Die Macht der inneren Einstellung
- Motivation als Antrieb
- Der erster Eindruck

### Wichtige Werkzeuge führen zum Erfolg

- Fragetechniken richtig eingesetzt
- Offene und geschlossene Fragen: Wann welche einsetzen?
- Aktives Zuhören – Ein wichtiges Werkzeug beim Verhandeln

### Vorbereitung von schwierigen Verhandlungen

- Legen Sie Ihre Ausgangsposition fest
- Eigene Position und die des Gegenübers erkennen
- ZDF – Zahlen, Daten, Fakten
- Profiling als Schlüssel zum Erfolg
- Kreativ auf den Verhandlungspartner einstellen
- Zieldefinition

### Strategie und Taktik

- Wie grenzen sich Strategie und Taktik voneinander ab?
- Welche Strategien gibt es?
- Die richtige Strategie finden – Aber wie?
- Strategie in Taktik umsetzen
- Zusammenspiel verschiedener Taktiken – Wie geht das?

### Einschüchterung und Manipulation

- Welche Strategie liegt zugrunde?
- Woran erkennen Sie die angewandte Strategie?
- Wie gehen Sie dagegen vor?
- Manipulation: Positiv oder negativ?
- Ethik und Moral beim Manipulieren

### Videofilm: Mit „scheinbar“ übermächtigen Partnern verhandeln

- Strategie erkennen
- Strategie in Taktiken konsequent umsetzen
- Gegenargumente bereits im Vorfeld erarbeiten
- Vorbereitung im Team – Ein Erfolgsfaktor
- Körpersprache erkennen und einsetzen

### Teilnehmerpraxis

- Teilnehmer können eigene Fälle vorstellen
- Gemeinsames Erarbeiten von Lösungen im Team
- Erfahrungsaustausch mit den anderen Teilnehmern

### Verhandlungssimulation

- Vorbereiten einer Verhandlung im Team
- Durchführen der Verhandlungssimulation
- Videoanalyse und gemeinsames Feedback

## SEMINARDATEN

VER-TEU

### Termine:

11. – 12.04.2016	<b>Düsseldorf:</b>	Derag Livinghotel Düsseldorf	351604060
18. – 19.07.2016	<b>Nürnberg:</b>	Maritim Hotel Nürnberg	351607030
27. – 28.10.2016	<b>Frankfurt:</b>	Dorint Hotel Frankfurt Main Taunus Zentrum	351610039

### Dauer:

1. Tag:	09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag:	08.30 – 16.30 Uhr

### Preis:

1.195,- €	zzgl. MwSt. für BME-Mitglieder
1.295,- €	zzgl. MwSt. für Nicht-Mitglieder

BME Akademie GmbH · Bolongarostraße 82 · 65929 Frankfurt am Main



Ich melde mich zu folgender Veranstaltung an:

Veranstaltungs-Nr.:   
Veranstaltungs-Titel:   
Ort:  Datum:

Teilnehmer 1:

BME-Mitgliedsnummer:   
Name:  Vorname:   
Position:  Abteilung:   
Telefon:  Fax:   
E-Mail:

Ich bin damit einverstanden, Informationen per E-Mail zu erhalten.

gleiches Seminar  
gleicher Termin  
gleichzeitige Buchung

Teilnehmer 2:

Name:  Vorname:   
Position:  Abteilung:   
Telefon:  Fax:   
E-Mail:

Ich bin damit einverstanden, Informationen per E-Mail zu erhalten.

Firma:   
Branche:   
Straße/Postfach:  PLZ/Ort:   
Telefon:  Fax:   
Datum/Unterschrift:

Abweichende Rechnungsanschrift:

Abteilung:   
Straße/Postfach:  PLZ/Ort:

## Anmeldebestätigung

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie von uns umgehend eine Anmeldebestätigung. Bitte überprüfen Sie die korrekte Schreibweise Ihres Namens und Ihrer Firmierung. Der Anmeldebestätigung sind die Anschrift, Telefon-/Faxnummer des Tagungshotels sowie die Rechnung beigelegt.

## Teilnahmegebühren

Die Teilnahmegebühr zzgl. Mehrwertsteuer ist fällig nach Erhalt der Rechnung, spätestens jedoch 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn. 10 % Rabatt für den zweiten und alle weiteren Teilnehmer werden nur bei Buchung des gleichen Seminars zum gleichen Veranstaltungstermin und bei gleichzeitiger Buchung gewährt. Rabatte sind nicht kombinierbar. In der Teilnahmegebühr sind enthalten: Dokumentationsunterlagen, Mittagessen, Kaffee/Tee und Erfrischungsgetränke. Mit Erscheinen dieses Kataloges verlieren alle bisherigen Veröffentlichungen ihre Gültigkeit.

## Hotelbuchungen

Im jeweiligen Tagungshotel haben wir für Sie ein begrenztes Zimmerkontingent reserviert. Die Zimmerreservierung nehmen Sie bitte selbst unter dem Stichwort „BME Akademie GmbH“ vor. Die Anschrift des Hotels entnehmen Sie bitte Ihrer Anmeldebestätigung. Bitte beachten Sie, dass Zimmerbuchungen nur zeitlich befristet und im Rahmen der verfügbaren Kontingente möglich sind. Für Stornierung oder Umbuchung ist der Teilnehmer selbst verantwortlich. Sollte das Zimmerkontingent ausgeschöpft oder abgelaufen sein, ist es u.U. günstiger, wenn Sie bei Ihrer Hotelbuchung auf ein Online-Portal zurückgreifen.

## Referentenwechsel

Fällt ein Dozent auf Grund von Krankheit oder sonstigen unvorhergesehenen Gründen kurzfristig aus, kann die BME Akademie GmbH, um eine Absage der Veranstaltung zu vermeiden, einen Wechsel des Dozenten vorsehen und/oder den Programmablauf einer Veranstaltung ändern, sofern dies nicht unzumutbar ist.

## Rücktritt bei Veranstaltungen

Bei Rücktritt bis 2 Wochen vor Veranstaltungsbeginn wird eine bereits entrichtete Teilnahmegebühr abzüglich einer Verwaltungsgebühr von 150,- € zurückerstattet. Bei späteren Absagen wird die gesamte Teilnahmegebühr berechnet, sofern nicht von Ihnen im Einzelfall der Nachweis einer abweichenden Schadens- oder Aufwandshöhe erbracht wird. Zur Fristwahrung muss der Rücktritt schriftlich per E-Mail, auf dem Postweg oder per Telefax erfolgen. Rücktrittsgebühren fallen nicht an, wenn ein Ersatzteilnehmer gestellt wird. Gelten für Veranstaltungen gesonderte Rücktrittsregelungen, weist die BME Akademie GmbH im Einzelfall darauf hin. Bitte beachten Sie, dass bei Lehrgängen und Inhouse-Seminaren gesonderte Rücktrittsregelungen gelten.

## Urheberrecht

Die im Rahmen unserer Veranstaltungen ausgehändigten Arbeitsunterlagen sind urheberrechtlich geschützt und dürfen nicht – auch nicht auszugsweise – ohne Einwilligung der BME Akademie GmbH und der jeweiligen Referenten vervielfältigt oder gewerblich genutzt werden.

## Datenschutz

Ihre Daten werden für die interne Weiterverarbeitung und eigene Werbezwecke, der BME Gruppe, von uns unter strikter Einhaltung des BDSG gespeichert.

Änderungen vorbehalten



**Mit der Bahn ab 99,- zu Ihrer Veranstaltung!**  
Alle Informationen erhalten Sie unter [www.bme.de/bahn](http://www.bme.de/bahn)