

ADVANCED NEGOTIATOR[®] 2019



SCHRANNER
NEGOTIATION
INSTITUTE

THE INTERNATIONAL NEGOTIATION AUTHORITY

Das Programm für erfahrene Führungskräfte und Manager

FÜR WEN?

Mit der Zertifizierung zum Advanced Negotiator® erwerben Sie die Fähigkeit, schwierige Verhandlungsprozesse zu steuern, bewusst Sackgassen zu schaffen sowie strategisch und taktisch schwierige Verhandlungen zu führen. Dieses Programm ist für erfahrene Führungskräfte und Manager, die mit einer hohen Verantwortung eine Verhandlung zu führen haben. Sie werden für die Rolle des Commanders und Decision Makers im Rahmen des FBI-Modells vorbereitet.

WAS LERNEN SIE?

- ▶ Auch aussichtslose Situationen steuern zu können
- ▶ Sich selbst und den Verhandlungspartner zu analysieren
- ▶ Bewusst eine Sackgasse herbeizuführen
- ▶ Eine erfolgreiche Strategie zu definieren
- ▶ Taktisch und konsequent zu verhandeln

INHALTE

- ▶ **ELEMENT 1:** Die 7 Prinzipien
- ▶ **ELEMENT 2:** Strategie & Taktik
- ▶ **ELEMENT 3:** Teure Fehler
- ▶ **ELEMENT 4:** Zertifizierung

REFERENT

Matthias Schranner
(Die Betreuung zwischen den Elementen erfolgt durch einen Verhandlungsexperten des Instituts)



ARD/hartaberfair

„Matthias Schranner macht Frank Plasberg sprachlos.“

ARD

DAUER

- ▶ 6 Präsenztage (2 Tage je Element)
- ▶ Betreuung zwischen den Elementen
- ▶ Individuelle Vor- und Nachbereitung

ABLAUF

1. Analyse Ihrer Ziele und Erwartungen
2. Teilnahme an den drei Seminarbausteinen
3. Betreuung
4. Abschlusstest
5. Zertifizierung
6. Aufnahme in das Alumni-Netzwerk

INVESTITION

12.000,- Euro (zzgl. gesetzl. MwSt.) (12.000,- CHF)

Darin sind enthalten:

1. Teilnahme an allen drei Bausteinen (6 Präsenztage)
2. Zugang zum E-Learning mit individuellen Unterlagen und Tests
3. Betreuung vor, zwischen und nach den Seminaren
4. Abschlussprüfung inkl. Prüfungsgebühren
5. Zertifikat
6. Mitgliedschaft im „Negotiation Club“

ADVANCED NEGOTIATOR®

7 Reasons

1. Klarer Fokus:
Schwierige Verhandlungen
2. Nur für erfahrene
Managerinnen und Manager
3. Einsatz modernster
Technologien
4. Referent:
Matthias Schranner
5. Internationale
Kooperationen
6. Virtual Negotiation Classroom
7. Negotiation Club
Membership



LEARNING MODEL

Ihr Weg zum Advanced Negotiator®

Die Zertifizierung zum Advanced Negotiator® besteht aus aufeinander abgestimmten Bausteinen. Vor dem ersten Baustein analysieren Sie mit einem Online-Test Ihr Verhandlungsprofil. Dieses Profil ist die Grundlage Ihres Entwicklungsleitfadens für schwierige Verhandlungen. Mit diesem Leitfaden haben Sie eine fundierte Ausgangslage Ihrer Lernziele. Zwischen den Seminaren absolvieren Sie Testverfahren, um Ihre Stärken und Potenziale zu analysieren.

Auf Basis der einzelnen Testresultate wird Ihr individueller Verhandlungsleitfaden erarbeitet und in den Präsenzphasen spezifiziert. Koordinierte Lernpartnerschaften ermöglichen Ihnen den Aufbau des Best-Practice-Sharings sowie die direkte Anwendung in den folgenden schwierigen Verhandlungen.



Die Bausteine werden in Zürich, München, Wien, London, New York, Shanghai und Hong Kong angeboten. Die Durchführung der einzelnen Seminarbausteine erfolgt auf interaktive Weise. Ihr persönlicher E-Learning-Zugang ist Ihr ständiger Wegbegleiter während der Zertifizierung. Sie haben jederzeit Zugriff auf alle relevanten Informationen und stehen im direkten Kontakt mit unserem Institut. Gemeinsam mit Ihnen stellen wir sicher, dass vermitteltes Wissen unmittelbar in den eigenen Verhandlungen erfolgreich angewendet werden kann. Sie profitieren dabei von aktuellen Ergebnissen unserer Forschungsaktivitäten und der Begleitung von schwierigen Verhandlungsfällen.

Verhandeln im Grenzbereich – die 7 Prinzipien

In diesem Seminar „Verhandeln im Grenzbereich – die 7 Prinzipien“ schildert Matthias Schranner nachweislich erfolgreiche Verhandlungstechniken, die Sie im Geschäftsleben unmittelbar anwenden können. In zahlreichen Praxisbeispielen werden die geeigneten Vorgehensweisen für Einkaufs-, Verkaufs-, Preis- und Vertragsverhandlungen – insbesondere in schwierigen Situationen – beschrieben.

ZIELSETZUNG

Sie lernen die Prinzipien der schwierigen Verhandlungsführung und wissen, wie Sie sich kontrollieren und den Verhandlungspartner steuern können.

REFERENT

Matthias Schranner



Sie erhalten ein Buchexemplar „Verhandeln im Grenzbereich“

TRAININGSINHALTE

ZIEL – STRATEGIE – TAKTIK

- ▷ Zieldefinitionen für schwierige Verhandlungen
- ▷ Strategisches statt intuitives Verhandeln
- ▷ Erfolgreiche Verhandlungstaktiken

EINSTIEG

- ▷ Die affektive Phase zu Beginn der Verhandlung
- ▷ Der Umgang mit ungerechtfertigten Forderungen
- ▷ Was tun bei Drohungen?

ANALYSE DES VERHANDLUNGSPARTNERS

- ▷ Analyse der Motive hinter den Positionen
- ▷ Verhandlungstaktiken der Polizei und des FBI
- ▷ Warum Ihr Verhandlungspartner gewinnen muss

DIE FÜHRUNG IN DER VERHANDLUNG

- ▷ Verhandeln mit irrationalen Partnern
- ▷ Das richtige Verhalten in einer Stresssituation
- ▷ Den Verhandlungspartner stabilisieren

TEAM

- ▷ Das eigene Team nach FBI-Regeln aufstellen
- ▷ Verhandeln mit Gruppen
- ▷ Manipulationstaktiken erkennen und nutzen

DER WEG AUS DER SACKGASSE

- ▷ Warnung statt Drohung
- ▷ Gemeinsamkeiten statt Gegensätze
- ▷ Die Feuerwehruniform

EINIGUNG ODER ABBRUCH

- ▷ Schriftliche Formulierungen für eine Vereinbarung
- ▷ Abbruch? Wenn ja – wie?
- ▷ Gesichtswahrung auch in einer Sackgasse

„Matthias Schranner berät
Manager, Politiker und die UNO.“

DER SPIEGEL

„Viele verstehen das Verhalten
von **Donald Trump** nicht.
Matthias Schranner schon.“

DIE WELT

„Matthias Schranner ist der bekannteste
Verhandlungsprofi Europas.“

DIE ZEIT

„Matthias Schranner hat Tipps
für **Angela Merkel.**“

DER STERN

TEILNEHMER

Managerinnen und Manager, die mit einer hohen Verantwortung schwierige Verhandlungen zu führen haben.

SPRACHE

München, Wien, Zürich: Deutsch

Hong Kong, Shanghai, London, New York City: Englisch

INVESTITION BEI EINZELBUCHUNG

2.500,- CHF (zzgl. gesetzl. MwSt.)

2.500,- EUR (zzgl. gesetzl. MwSt.)

2.800,- USD (zzgl. gesetzl. MwSt.)

TERMINE

Die aktuellen Termine finden Sie online unter

→ www.schranner.com/de/seminars/advanced-negotiator

„Sehr spannend und lehrreich. Anhand zahlreicher Beispiele aus der Praxis vermittelte mir das Seminar eine völlig neue Sichtweise, welche ich künftig bei schwierigen Verhandlungen einbringen kann.“

DAVID HUGHES

NEW YORK | LONDON | ZÜRICH | MÜNCHEN | WIEN | SHANGHAI | HONG KONG

Verhandeln im Grenzbereich – Strategie und Taktik

Dieses Seminar ermöglicht Ihnen, die Kenntnisse aus „Verhandeln im Grenzbereich – die 7 Prinzipien“ zu vertiefen und mit eigenen Case Studies zu kombinieren. Im Seminar werden aktuelle Verhandlungsfälle besprochen, analysiert und mit Rollenspielen vertieft. Für jede Verhandlung wird ein individueller Leitfaden erarbeitet.

ZIELSETZUNG

Sie lernen eine strategische und taktische Verhandlungsführung – auch in schwierigen Situationen.

TEILNEHMER

Voraussetzung ist die Teilnahme an **ELEMENT 1**.
Notwendig ist, dass Sie einen schwierigen Verhandlungsfall vorbereiten. Gerne weisen wir darauf hin, dass Sie sich vor dem Training zur Geheimhaltung verpflichten und im Training besprochene Inhalte nicht nach außen dringen.

REFERENT

Matthias Schranner



Sie erhalten ein Buchexemplar „Der Verhandlungsführer“

TRAININGSINHALTE

ZIELDEFINITION FÜR KOMPLEXE VERHANDLUNGEN

- ▷ LTN – License to Negotiate
- ▷ Die 3 größten Fehler in Zieldefinitionen
- ▷ Einbindung des eigenen Unternehmens in die Zieldefinition

STRATEGIE

- ▷ Die 5 Verhandlungsstrategien
- ▷ Der Umgang mit gegnerischen Forderungen
- ▷ Das Vorbereiten und Einbringen von Forderungen

MACHT

- ▷ Macht und Ohnmacht
- ▷ Der Werkstattblick
- ▷ Macht bewusst einsetzen

BEZIEHUNG

- ▷ Wie belastbar sind Ihre Beziehungen zur Gegenseite?
- ▷ Kurzfristige und langfristige Beziehungspflege
- ▷ Strategischer Beziehungsaufbau

FÜHRUNG

- ▷ Verhandlungstaktiken für schwierige Situationen
- ▷ Verhandlungsführung im Team
- ▷ Umgang mit Aggression

BEWUSST IN DIE SACKGASSE

- ▷ Warum die Sackgasse notwendig ist
- ▷ Das bewusste Steuern in die Sackgasse
- ▷ Wege aus der Sackgasse

BRIEFING UND DE-BRIEFING

- ▷ Ihr persönliches Stärken- und Schwächen-Profil
- ▷ Ihre individuellen Verhandlungstipps
- ▷ Ihr Entwicklungsplan zu einem professionellen Verhandlungsführer

INVESTITION BEI EINZELBUCHUNG

- 3.000,- CHF (zzgl. gesetzl. MwSt.)
- 3.000,- EUR (zzgl. gesetzl. MwSt.)
- 3.400,- USD (zzgl. gesetzl. MwSt.)

TERMINE/ORTE:

Die aktuellen Termine und Orte finden Sie online unter
→ www.schranner.com/de/seminars/advanced-negotiator

Verhandeln im Grenzbereich – Teure Fehler

In diesem Seminar befassen Sie sich mit der Negotiation Scorecard®. Sie bekommen Einblick in die Steuerung von Verhandlungsprozessen.

ZIELSETZUNG

Sie lernen die teuersten Fehler in schwierigen Verhandlungen zu vermeiden und schwierigste Verhandlungen zum Erfolg zu führen.

TEILNEHMER

Voraussetzung ist die Teilnahme an **ELEMENT 2**.

REFERENT

Matthias Schranner



Sie erhalten ein Buchexemplar „Teure Fehler“

TRAININGSINHALTE

„WIN-WIN“-VEREINBARUNG ALS HAUPTZIEL

- ▷ Was wirklich zählt
- ▷ Vom Sieg und der Niederlage
- ▷ Das Ende von „Win-win“

GUTE INHALTLICHE VORBEREITUNG IST ENTSCHEIDEND

- ▷ Warum eine zu gute inhaltliche Vorbereitung zur Niederlage führt
- ▷ Das Einbringen von unrealistischen Forderungen
- ▷ Rhythm of Negotiation

UNSER UNTERNEHMEN IST AUF EINE ESKALATION VORBEREITET

- ▷ Teamaufstellung nach den FBI-Regeln
- ▷ Wann schreitet der Chef ein?
- ▷ Informationssperre in der Krise

WIR MÜSSEN FRÜH FÜR KLARHEIT SORGEN

- ▷ Die Gefahr der frühen Festlegung
- ▷ Gesichtswahrung und Gesichtsverlust
- ▷ Window of Opportunity

WIR HABEN DIE MACHT / WIR SIND OHNMÄCHTIG

- ▷ Verhandeln im „driver's seat“
- ▷ Die Analyse der Verhandlungsmacht
- ▷ Wenn die Macht beim Gegner ist

VERHANDELN IST EINE SACHE DER INTUITION

- ▷ Pragmatismus statt Prinzipien
- ▷ Die wichtigsten Taktiken
- ▷ Wenn Intuition zum Scheitern führt

VERMEIDEN VON SACKGASSEN

- ▷ Konsequenz statt Härte
- ▷ Single Point of Contact
- ▷ Abbruch und Wiedereinstieg

INVESTITION BEI EINZELBUCHUNG

- 3.500,- CHF (zzgl. gesetzl. MwSt.)
- 3.500,- EUR (zzgl. gesetzl. MwSt.)
- 4.000,- USD (zzgl. gesetzl. MwSt.)

TERMINE/ORTE:

Die aktuellen Termine und Orte finden Sie online unter
→ www.schranner.com/de/seminars/advanced-negotiator



THE INTERNATIONAL NEGOTIATION AUTHORITY

Schranner AG
Negotiation Institute
Limmatstrasse 260
CH-8005 Zürich
Tel. +41 44 515 46-16
Fax +41 44 515 46-17

Schranner Negotiation LLC
222 Broadway, Fl. 19
New York, NY 10038
Phone +1 (212) 320 8388

Schranner Negotiation Ltd.
20/F Leighton Centre,
77 Leighton Rd,
Causeway Bay, Hong Kong
Phone +852 3957 4065

info@schranner.com
www.schranner.com

