

QUALIFIED NEGOTIATOR[®] 2019






SCHRANNER
NEGOTIATION
INSTITUTE

THE INTERNATIONAL NEGOTIATION AUTHORITY

Das **MUST** Seminar für das Führen von schwierigen Verhandlungen

PERSÖNLICHE BERATUNG

 +41 / 44 / 515 46 16
 info@schranner.com
 SchrannerAG

FÜR WEN?

Sie legen Wert auf eine fundierte Weiterbildung und möchten das Fundament für ein starkes Verhandlungsteam legen. Mit der Zertifizierung zum Qualified Negotiator® erwerben Sie die wichtigsten Fähigkeiten, schwierige Verhandlungen vorzubereiten, die wichtigsten Verhandlungstaktiken anzuwenden und den Umgang mit verbalen Angriffen souverän zu steuern. Sie werden auf die Rolle des Negotiators (Verhandlungsführer) im Rahmen des FBI Modells vorbereitet.

WAS LERNEN SIE

- ▷ Die richtige Vorbereitung
- ▷ Agenda Setting
- ▷ Umgang mit verbalen Attacken
- ▷ Sichere Verhandlungsführung vom Anfang bis zum Abschluss

INHALTE

- ▷ Die Rolle des Negotiators im FBI-Modell
- ▷ Abstimmung mit dem Commander
- ▷ Agenda Setting
- ▷ Einbringen von Forderungen
- ▷ Abwehr von unsinnigen Forderungen
- ▷ Die Kunst der Zusammenfassung
- ▷ Das ständige Führen im „driver's seat“
- ▷ Umgang mit verbalen Attacken
- ▷ Die wichtigsten Taktiken

DAUER

2 Präsenztage
Individuelle Vor- und Nachbereitung

ABLAUF

1. Individuelle Vorbereitung
2. Teilnahme an zwei Präsenztagen
3. Abschlusstest und Zertifizierung
4. Alumni-Mitgliedschaft

INVESTITION

2.000,- Euro (zzgl. gesetzl. MwSt.) (2.000,- CHF)

Darin sind enthalten:

1. Vorbereitung
2. Teilnahme an zwei Präsenztagen
3. E-Learning-Zugang (Unterlagen, Testverfahren)
4. Abschlusstest inkl. Prüfungsgebühren
5. Alumni-Mitgliedschaft

ORTE

ZÜRICH | WIEN | FRANKFURT | MÜNCHEN
LONDON | NEW YORK CITY
HONG KONG | SHANGHAI | SINGAPORE

TERMINE

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

„Ich bin ein starker Verhandlungsführer
in einem starken Team geworden.“

ANDRÉ SCHEID, SALES MANAGER ASIA PACIFIC & AMERICAS / VISCOTEC PUMPEN- U. DOSIERTECHNIK GMBH

QUALIFIED NEGOTIATOR®

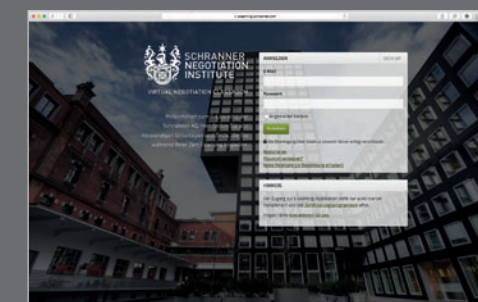
7 Reasons

1. Sie verhandeln sicher und souverän in jeder Situation
2. Sie lernen alles, was Sie für eine schwierige Verhandlung wissen müssen.
3. Einsatz modernster Technologien
4. Referenten aus der Praxis
5. Netzwerk mit Teilnehmern aus unterschiedlichen Branchen
6. Alumni-Mitgliedschaft
7. Zertifizierung

LEARNING MODEL

Ihr Weg zum Qualified Negotiator®

Die Zertifizierung besteht aus zwei inhaltlich abgestimmten Präsenztagen. Die Vermittlung der Inhalte erfolgt auf interaktive Weise. Kurze Präsentationen, Gruppenarbeiten, realitätsnahe Rollenspiele und der Einsatz modernster Technologien sichern Ihnen einen hohen Erkenntnisgewinn vor, während und nach der Zertifizierung zum Qualified Negotiator®. Durch Ihren persönlichen E-Learning-Zugang haben Sie ständig Zugriff auf alle Unterlagen und Testverfahren.



NOW ALSO
AVAILABLE
IN ENGLISH

FOR FURTHER INFORMATION:
www.schranner.com/seminars



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

