

2018-2019

Verhandlungsperformanceentwicklung
auf internationalem Top-Niveau

VERHANDLUNGS
PERFORMANCE
ACADEMY

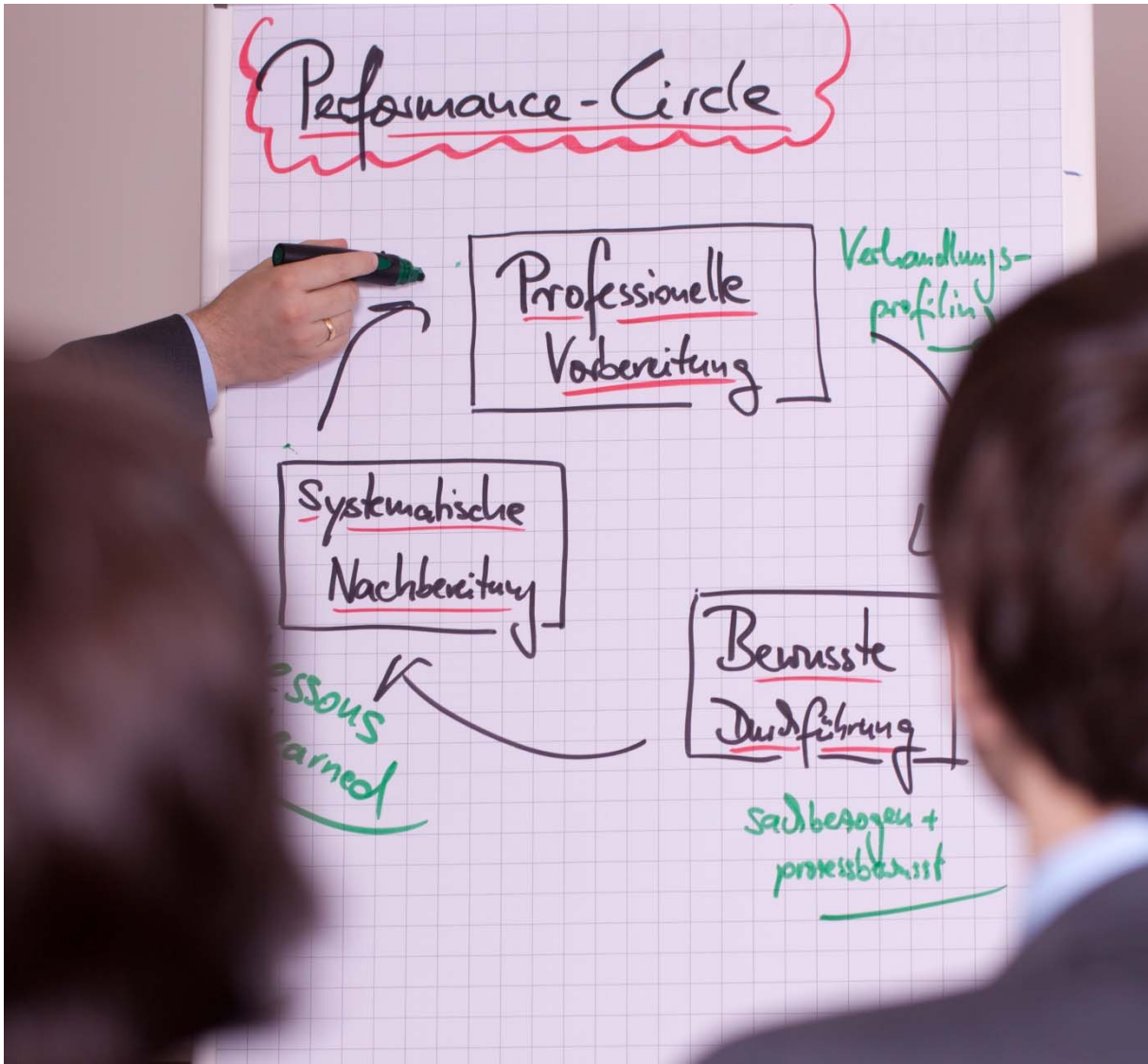
CERTIFICATE

* OF EXCELLENCE *

IN BUSINESS
NEGOTIATIONS
(CEBN)[®]

[VERHANDLUNGSTRAININGS FÜR FACH- UND FÜHRUNGSKRÄFTE]

Seminarinformationen, Trainerinformationen, Anmeldeformular, AGB



Verhandlungsperformance Academy

Andreas Winheller

Kaiserstraße 35, 55116 Mainz

Telefon 0 61 31 / 27 56 844

E-Mail: a.winheller@verhandlungsperformance.de

www.verhandlungsperformance.de





Herzlich Willkommen!

Seit 2002 führen wir unsere Verhandlungsausbildung für viele Unternehmen, Verbände und Behörden durch. In maßgeschneiderten Seminaren für unsere Kunden steigern wir die Verhandlungsperformance – messbar!

Dabei arbeiten wir als einer von nur wenigen Anbietern in Deutschland mit original Trainingsmethoden der weltweit führenden Verhandlungsinstitute: Program on Negotiation der Harvard Law School (PON) und Kellogg School of Management (DRRC).

Und unsere Kunden wollten mehr: Offene Seminarangebote für höhere Fach- und Führungskräfte, die ihr Training lieber nicht im eigenen Unternehmen, sondern branchenübergreifend besuchen wollen. Oder auch die Möglichkeit, die wichtigsten Verhandler des eigenen Unternehmens weiter zu qualifizieren, aber nur ein Grundseminar im eigenen Haus für alle anzubieten.

Deswegen haben wir unsere **Verhandlungsperformance Academy** gegründet. Dort bieten wir unsere Zertifikatsausbildung für professionelle Verhandler als offene Seminare an. Mit unseren besten Trainern. Mit optimaler Lernumgebung. Mit zusätzlicher Transferunterstützung für die Praxis. Und mit individuellen Leistungspaketen je nach persönlichem Bedarf.

Dort können Sie entweder die gesamte Ausbildung in 3 Modulen buchen – oder nur einzelne Module, die Ihnen noch fehlen oder die Sie besonders interessieren. Alle Informationen finden Sie in dieser Infomappe – und für alle Ihre Fragen stehen wir Ihnen jederzeit gerne zur Verfügung.

Übrigens: In unserer Academy musste noch nie ein Seminartermin abgesagt werden!

A handwritten signature in black ink that reads "Andreas Winkler".

A handwritten signature in black ink that reads "Dennis Winkler".

Unsere Ausbildung

Verhandlungen sind kein Eiskunstlauf. Es geht nicht um eine besonders schöne Technik. Ziel ist einzig und alleine eine **hohe Verhandlungsperformance**.

Verhandlungsperformance ist dabei die **Summe von Effektivität (gutes Ergebnis) und Effizienz (möglichst reibungsloser Prozess) in einer Verhandlung. Professionelles Verhandeln ist ein Handwerk**. Verhandlungsperformance ist das Ergebnis von Verhandlern, die ihr „Handwerkszeug“ gut beherrschen. In unserer Ausbildung führen wir Sie in drei Modulen zu einer (noch) besseren Verhandlungsperformance. Garantiert!

1.	Intensivtraining Verhandeln	
- Verhandlungsvorbereitung - Grundlagen professionellen Verhandeln	- Deal-Design und Wertschöpfung - Umgang mit Widerständen	
Follow-up-Tag und Kollegiale Fallarbeit		



2.	Intensivtraining - Aufbauseminar	
- Verhandeln im Team und mit Teams - Taktiken für harte Preisverhandlungen	- Mehrparteiverhandlungen - Verhandlungsstrukturanalyse & Strategie	
Follow-up-Tag und Kollegiale Fallarbeit		



3.	„In jeder Verhandlung überzeugend...“	
- Schlüsselfaktoren der Überzeugungskraft - Strategische Gesprächsführung	- Verhandlungen steuern durch Fragen - Framing: Argumentation für Profis	
Follow-up-Tag und Kollegiale Fallarbeit		



Certificate of Excellence in
Business Negotiations (CEBN)[®]

CERTIFICATE

* OF EXCELLENCE *

IN BUSINESS
NEGOTIATIONS
(CEBN)[®]



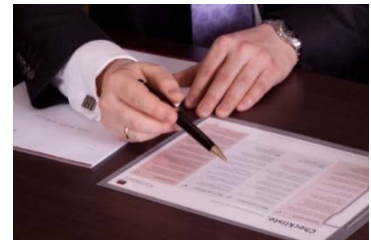
Modul 1: Intensivtraining Verhandeln I

Drei intensive Tage für mehr Verhandlungsperformance

16.10.-18.10.2018	Favorite Parkhotel, Mainz
22.1.-24.1.2019	Favorite Parkhotel, Mainz
20.5.-22.5.2019	Favorite Parkhotel, Mainz
22.10.-24.10.2019	Favorite Parkhotel, Mainz
21.1.-23.1.2020	Favorite Parkhotel, Mainz

Das erste Modul unserer Zertifikatsausbildung schafft die Basis für eine professionelle Verhandlungsperformance. In praxisnahen Verhandlungssituationen erproben Sie Ihre Verhandlungskompetenz. Sie lernen die Vorteile und Beschränkungen Ihres persönlichen Verhandlungsstils kennen. Sie erproben neue Techniken und entwickeln die nächsten Schritte zu einer (noch) besseren Verhandlungsperformance.

Im Mittelpunkt des Trainings stehen praxisnahe Verhandlungssimulationen aus Deal-Making, Claim-Management, Selling/Purchasing, Conflict Resolution und anderen herausfordernden Verhandlungssituationen, die am Program on Negotiation (PON) der Harvard Universität und an der Kellogg School of Management entwickelt wurden.



Beginn 1. Tag: 10.00 Uhr Ende 3. Tag: 17.00 Uhr

Teilnahmegebühr: ab 1.299,- Euro zzgl. MWSt.

Themenschwerpunkte

- Das „Handwerkszeug“ professionellen Verhandeln
- Effektive Verhandlungsvorbereitung
- Deal-Design und Wertschöpfungspotentiale
- Verhandeln mit harten Verhandlern und gegen Widerstände
- Verhandeln in Konfliktsituationen
- Verhandlungsperformance: Wie Sie zukünftig mehr bekommen

Modul 2: Intensivtraining Verhandeln II (Aufbau)

Drei intensive Tage für mehr Souveränität in komplexen Verhandlungssituationen

12.2.-14.2.2019

Favorite Parkhotel, Mainz

19.11.-21.11.2019

Favorite Parkhotel, Mainz

Im zweiten Modul unserer Verhandlungsausbildung lernen Sie, wie Sie auch dann souverän die Kontrolle behalten, wenn es in Verhandlungen einmal sehr komplex wird. Gerade in Teamverhandlungen und in Mehrparteiverhandlungen gibt es eine Vielzahl unbewusster Einflussebenen, auf denen Sie die Verhandlung in Ihrem Sinne steuern können, ohne dass dies der Gegenseite überhaupt auffällt. Je komplexer die Verhandlungsstruktur, desto größer die Vorteile, die Ihnen eine professionelle Verhandlungsstrategie bietet.

Ein weiterer Schwerpunkt des Aufbauseminars liegt bei harten Verteilungsverhandlungen. Schließlich werden die Verhandlungen in Zeiten knapper Margen immer härter – und Sie wollen ein möglichst großes Stück vom Kuchen. Sie lernen, wie Sie mit optimierter Verteilungspsychologie und Angebotsstrategie Ihre Ziele erreichen.

Beginn 1. Tag: 10.00 Uhr

Ende 3. Tag: 17.00 Uhr

Teilnahmegebühr: ab 1.299,- Euro zzgl. MWSt.



Themenschwerpunkte

- Komplexe Verhandlungsstrategien
- Techniken und Taktiken distributiven Verhandeln (harte Preisverhandlungen)
- Organisation von Verhandlungsteams
- Verhandeln gegen Teams / gruppendynamische Taktiken
- Mehrparteiverhandlungen souverän meistern
- Verhandlungsstrukturanalyse und Verhandlungs-Set-up

Modul 3: Intensivtraining Verhandeln III

Drei intensive Tage für mehr Überzeugungskraft in jeder (Verhandlungs-)situation

7.5.-9.5.2019

Favorite Parkhotel, Mainz

10.12.-12.12.2019

Favorite Parkhotel, Mainz

Im dritten Modul unserer Zertifikatsausbildung geht es darum, wie Sie die ganzen „PS“ an professioneller Verhandlungsstrategie und –taktik, die Sie in den ersten beiden Modulen erworben haben, noch besser „auf die Straße bringen“. Ihre strategische Gesprächsführungskompetenz ist letztlich das „Getriebe“ mit dem Sie den Verhandlungsprozess feinsteuern.

Im Mittelpunkt dieses Seminars steht Ihre persönliche Überzeugungskraft. Auf der Grundlage modernster Erkenntnisse der Entscheidungsforschung lernen Sie die Voraussetzungen für eine überzeugende Verhandlungsführung kennen – und Sie üben dieses professionelle „Framing“ in intensiver Videoarbeit ein.

Beginn 1. Tag: 10.00 Uhr

Ende 3. Tag: 17.00 Uhr

Teilnahmegebühr: ab 1.299,- Euro zzgl. MWSt.



Themenschwerpunkte

- Schlüsselfaktoren der Überzeugungskraft
- Framing: Argumentationstechnik für Profis
- Strategische Gesprächsführung in Verhandlungen
- Verhandlungen steuern mit professioneller Fragetechnik
- Signale der Körpersprache lesen und verstehen
- Individuelles Video-Feedback zur persönlichen Überzeugungskraft

Modul 4: Intensivtraining: Typologie des Verhandeln

Aufbauseminar für Verhandlungsprofis: Typenorientierte Verhandlungsführung

24.10.-26.10.2018

Favorite Parkhotel Mainz

6.11.-8.11.2019

Favorite Parkhotel, Mainz

Dieses Sonderseminar richtet sich an Absolventen unserer Zertifikatsausbildung und andere erfahrene Verhandler. Im Mittelpunkt steht die weitere Optimierung der Verhandlungsperformance auf Grundlage typologischer Präferenzen in der (Verhandlungs-)kommunikation. Die psychologische Typologie erforscht seit fast einem Jahrhundert Muster in den unterschiedlichen Kommunikationsbedürfnissen von Menschen – und wie man sie konstruktiv nutzt.

Im Mittelpunkt dieses Seminars steht Ihr eigenes Verhandlerprofil. Lernen Sie die Stärken und Schwächen Ihrer Verhandlerpersönlichkeit noch besser kennen und erfahren, wie Sie diese optimal nutzen können, um auch solche Verhandler, die ganz andere Kommunikationsstile haben, zu einer guten Einigung zu bringen. Die Typologie des renommierten Team-Management-Systems (TMS) gibt Ihnen ein Analysemodell, mit dem Sie in jeder Verhandlung dafür sorgen können, dass „die Chemie stimmt“.

Beginn 1. Tag: 10.00 Uhr

Ende 3. Tag: 17.00 Uhr

Teilnahmegebühr: ab 1.299,- Euro zzgl. MWSt.

Zusatzkosten: 200,- Euro zzgl. MWSt. für ein Team-Management-Profil & 20 Minuten Telefoncoaching (entfallen, wenn Sie bereits ein höchstens 3 Jahre altes TMS-Profil haben)



Themenschwerpunkte

- Einführung in das Team-Management-Modell (TMS)
- Die eigene Verhandlerpersönlichkeit besser verstehen:
Von „Blinden Flecken“ und „Sollbruchstellen“
- Typenorientierte Kommunikation
- „Typische“ Konfliktbewältigungsmuster verstehen & nutzen
- Das eigene Verhandlungsteam typologisch optimieren

Ihre Wahl

Basic-Paket

inkl.

Training nach internationalem Top-Standard mit Methoden von Harvard-Verhandlungsprogramm (PON) und Kellogg School of Management (DRRC)

Top-Tagungspauschale (Seminarräume und Technik, Verpflegung, Tagungsgetränke)

Exklusives Seminarhandout (>100 Seiten)

Action Learning Arbeitsbuch, Checklisten

Fotodokumentations-CD-ROM mit Audiokommentar zu den wichtigsten Trainingsinhalten

1.299,- Euro zzgl. MWSt.

Business-Paket

inkl.

Training nach internationalem Top-Standard mit Methoden von Harvard-Verhandlungsprogramm (PON) und Kellogg School of Management (DRRC)

Top-Tagungspauschale (Seminarräume und Technik, Verpflegung, Tagungsgetränke)

Exklusives Seminarhandout (>100 Seiten)

Action Learning Arbeitsbuch, Checklisten

Fotodokumentations-DVD-ROM mit Audiokommentar zu den wichtigsten Trainingsinhalten

Digitales Handout zur persönlichen Nutzung (als PDF-Datei)

Exklusiver Transferbrief nach dem Training mit Transferübungen

30 Tage E-Mail-Follow-up- Transfercoaching

Telefonisches Vorgespräch zur optimalen Seminarvorbereitung (20min)

1.499,- Euro zzgl. MWSt.

Most effective

inkl.

Training nach internationalem Top-Standard mit Methoden von Harvard-Verhandlungsprogramm (PON) und Kellogg School of Management (DRRC)

Top-Tagungspauschale (Seminarräume und Technik, Verpflegung, Tagungsgetränke)

Exklusives Seminarhandout (>100 Seiten)

Action Learning Arbeitsbuch, Checklisten

Fotodokumentations-DVD-ROM mit Audiokommentar zu den wichtigsten Trainingsinhalten

Digitales Handout zur persönlichen Nutzung (als pdf-Datei)

Exklusiver Transferbrief nach dem Training mit Transferübungen

60 Tage E-Mail-Follow-up- Transfercoaching

Telefonisches Vorgespräch zur optimalen Seminarvorbereitung (20min)

3 Telefoncoachings (je 30 Minuten) nach dem Seminar zur Transferunterstützung

Schriftliches persönliches Trainerfeedback zur weiteren Performance-entwicklung

Buchpaket

1.999,- Euro zzgl. MWSt.

Ihre Seminarleiter

Andreas Winheller

Ihr Trainer Andreas Winheller ist studierter Jurist, Mediator, Personalentwickler und Neurowissenschaftler.

Seine Verhandlungsausbildung erwarb er am Program on Negotiation der Harvard Law School, an der Kellogg School of Management sowie der ESSEC. Er ist einer der ersten deutschen Absolventen der Harvard Negotiation Master Class.



Neben DAX- und MDAX-Konzernen betreut er auch Ministerien, Verbände, Gewerkschaften und Parteien. Als gefragter Verhandlungscoach hat er Verhandlungen im Gesamtwert von Milliarden Euro optimiert.

Er hat mehrere Bücher und zahlreiche Aufsätze zu Verhandlungsführung und Konfliktmanagement veröffentlicht und ist systemischer Master Coach (ICI, DVNLP), NLP-Trainer (DVNLP, Society of NLP) und TMS-MasterTrainer.

Sein Trainingsstil ist praxis- und erfahrungsorientiert und gleichzeitig theoretisch fundiert. Er will, dass seine Teilnehmer möglichst viel für sich mitnehmen und weiß dass das am Besten gelingt, wenn das Training Spaß macht und auf den Punkt kommt.

<http://www.verhandlungsperformance.de/andreas-winheller/>

Denis Kittl

Ihr Trainer Denis Kittl hat nach einer Ausbildung als Werbekaufmann Gruppendynamik an der Nelson-Mandela-Universität, Port Elizabeth (Südafrika), und Management an der Kellogg School of Management, Evanston, studiert.



Ausbildungen als Verhandlungstrainer absolvierte er in Harvard (PON) und am Dispute Resolution Research Center (DRRC) der Kellogg School of Management sowie der ESSEC. Er ist NLP-Trainer (DVNLP) und Trainer für das Team-Management-System.

Er arbeitet seit 2005 hauptberuflich als Trainer und Berater und ist *Senior Consultant* im Netzwerk *Verhandlungsperformance Consulting*. Als Verhandlungstrainer und –coach hat er Fach- und Führungskräfte in verschiedensten Branchen unterstützt. Als Teamentwickler und Trainer und Berater für das Team-Management-System (TMS) hat er viele (Verhandlungs-)Teams wieder auf die richtige Spur zur Performance gebracht.

Buchveröffentlichungen zu Selbst-, Zeit- und Zielmanagement und zu Professioneller Gesprächsführung zeigen die Vielfalt seiner Interessen und Kompetenzbereiche. Ein besonderer Fokus liegt auf Networking und Strategischem Beziehungsmanagement.

<http://www.verhandlungsperformance.de/denis-kittl/>

Ihre Assistentztrainer

Christian Wermke

Ihr Co-Trainer Christian Wermke ist studierter Jurist und arbeitet in einer Kanzlei für die mittelständische Wirtschaft in Kaiserslautern als niedergelassener Rechtsanwalt.

Er erwarb einen Masterabschluss in Personalentwicklung an der TU Kaiserslautern mit einer Arbeit über Verhandlungsmanagement..

Als studierter Mediator (FU Hagen) verfügt er über Praxiserfahrungen in über hundert Mediationsfällen.

Seine Verhandlungsausbildung erwarb er bei Andreas Winheller und am Program on Negotiation der Harvard Law School (PON).

Seit 2011 arbeitet er nebenberuflich als Trainer im Netzwerk *Verhandlungsperformance Consulting* bei Maßnahmen zur Verhandlungsperformanceentwicklung.

Er ist zertifizierter NLP-Lehrtrainer (DVNLP) und Executive-Coach (FU Hagen).

Als Hauptautor veröffentlichte er (zusammen mit Andreas Winheller und Denis Kittl) das Fachbuch *Praxishandbuch Mediation*.



Dominik Hoffmann

Ihr Co-Trainer Dominik Hoffmann ist studierter Jurist und arbeitet als Verbandsjurist und als niedergelassener Fachanwalt für Arbeitsrecht in Mainz.

Er erwarb einen Masterabschluss in Personalentwicklung an der TU Kaiserslautern mit einer Arbeit über Verhandlungscontrolling.

Seit 2011 arbeitet er nebenberuflich im Netzwerk *Verhandlungsperformance Consulting* bei Maßnahmen zur Teamentwicklung und zur Verhandlungsführung.

Seine Verhandlungsausbildung erwarb er bei Andreas Winheller und an der Akademie Management und Politik, Bonn.

Er ist zertifizierter Trainer und Berater für das Team-Management-System (TMS) sowie NLP-Practitioner (DVNLP).



Oliver Paulick

Ihr Co-Trainer Oliver Paulick ist studierter Wirtschafts-, Politik- und Islamwissenschaftler und arbeitet als selbständiger Verhandlungstrainer.

Seine Verhandlungsausbildung erwarb er bei Andreas Winheller und am Program on Negotiation der Harvard Law School (PON). Er ist einer der wenigen deutschen Absolventen der Harvard Negotiation Master Class.



Seit 2015 arbeitet er nebenberuflich im Netzwerk *Verhandlungsperformance Consulting an* Maßnahmen zur Verhandlungsperformanceentwicklung für Unternehmen und Verbände.

Lehrtätigkeit für Politische Kommunikation und Internationales Verhandeln an der Friedrich-Alexander Universität Erlangen-Nürnberg,

Er ist Absolvent des UN Staff Officer Course der Führungsakademie der Bundeswehr.

Dr. Alexander Hoeppe

Ihr Co-Trainer Alexander Hoeppe arbeitet nach seinem Promotionsstudium in Geschichte, Philosophie und Politikwissenschaft als Account Manager in einem Consultingunternehmen.

Er ist Absolvent des UN Staff Officer Course der Führungsakademie der Bundeswehr.

Seit 2015 arbeitet er nebenberuflich im Netzwerk *Verhandlungsperformance Consulting an* Maßnahmen zur Verhandlungsperformanceentwicklung für Unternehmen und Verbände.



Seine Verhandlungstrainerausbildung erwarb er bei Andreas Winheller und an der Verhandlungsperformance Academy.

Lehrtätigkeit für Politische Kommunikation, Internationales Verhandeln und Teamentwicklung an der Friedrich-Alexander Universität Erlangen-Nürnberg,

Ihr Tagungshotel

Das ****Superior – **Favorite Parkhotel** in Mainz gehört zu den besten Tagungshotels in Deutschland.

10 Minuten vom Mainzer Hauptbahnhof und 20 Minuten vom Frankfurter Flughafen entfernt, liegt es verkehrsgünstig für alle Anreisen aus dem gesamten deutschsprachigen Raum.

Die modernen Tagungsräume mit modernster Technik und die Lage direkt im Mainzer Stadtpark bieten ein optimales Umfeld für intensives und störungsfreies Lernen.

Auch für das leibliche Wohl ist bestens gesorgt: Das Hotel verfügt sowohl über ein Michelin-prämiertes Sternerestaurant als auch über den schönsten Biergarten in Mainz.

Je nach persönlichen Wünschen und Budget stehen Zimmer von Standardkategorie (dort steht ein **vergünstigtes Abrufkontingent** für die Seminarteilnehmer zur Verfügung) bis hin zu Penthouse-Suiten zur Verfügung, die keinen Wunsch unerfüllt lassen.

Damit ist das Favorite Parkhotel für die Teilnehmer der Verhandlungsperformance Academy der ideale Ort, um in einem Ambiente, in dem man sich wohlfühlen kann, die Herausforderung unserer Seminare anzugehen und intensive Lernerfahrungen zu erleben.

www.favorite-mainz.de



Anmeldung

Verhandlungsperformance Academy

Andreas Winheller

Kaiserstraße 35

55116 Mainz

Hiermit melde ich verbindlich an zum Seminar

Hier knicken -----

Intensivtraining Verhandeln _____ **am** _____

Paket: *Basic-Paket* zu 1.299,- Euro zzgl. 19% USt.
(bitte ankreuzen) *Business-Paket* zu 1.499,- Euro zzgl. 19% USt.
 Most-effective-Paket zu 1.999,- Euro zzgl. 19% USt.

Vorname: _____ Name: _____

Anschrift: _____

Telefon: _____ Mobil: _____

E-Mail: _____

Rechnungsanschrift (des Unternehmens/Betriebs):

Die Teilnahmebedingungen wurden zur Kenntnis genommen und werden anerkannt.

Ort, Datum, Unterschrift

Datum, Unterschrift, ggf. Stempel des Unternehmens

Teilnahmebedingungen

Anmeldung

Die Anmeldung zum Seminar erfolgt schriftlich auf dem beigefügten Anmeldeformular per Post an Andreas Winheller, Kaiserstraße 35, 55116 Mainz. Nach Eingang der schriftlichen Anmeldung erhalten die Teilnehmer eine Anmeldebestätigung.

Für die Teilnahme von Betriebsräten mit Rechnungstellung direkt an ein Unternehmen gemäß BetrVG wird auf Anfrage ein Kostenübernahmeformular zur Verfügung gestellt.

Durchführung des Seminars

Die Mindestteilnehmerzahl beträgt 6 Personen. Die Absage des Seminars aus wichtigen Gründen (insbesondere Erkrankung der Dozenten bzw. zu geringe Anzahl von Teilnehmern) bleibt vorbehalten. In diesem Fall wird ein Ersatztermin angeboten; weitergehende Ansprüche sind ausgeschlossen.

Leistungen und Teilnahmegebühren

In der Teilnahmegebühr sind die in der Seminarbeschreibung angegebenen Leistungen enthalten. Die Rechnungstellung erfolgt vier Wochen vor Seminarbeginn. Der Rechnungsbetrag ist sofort und ohne Abzug fällig. Die vollständige Zahlung der Seminargebühr ist Voraussetzung der Teilnahme am Seminar. Studierende können auf Anfrage einen individuellen Rabatt auf die Teilnahmegebühr erhalten.

Darüber hinaus entstehen den Teilnehmern Kosten für das Tagungshotel (ÜN/F). Die Buchung des Tagungshotels erfolgt eigenverantwortlich durch die Teilnehmer. Der Beherbergungsvertrag wird direkt zwischen Hotel und den Teilnehmern geschlossen. Eine Haftung für die Leistungen des Hotels durch Andreas Winheller ist ausgeschlossen.

Eine Abmeldung/Rücktritt vom Seminar kann nur schriftlich gegenüber Andreas Winheller erfolgen. Es kann ein Ersatzteilnehmer benannt werden. Wird kein Ersatzteilnehmer benannt, entstehen Stornokosten von 10% der Seminargebühren.

Bei einer Abmeldung weniger als vier Wochen vor dem Seminar entstehen Stornokosten von 50%, bei einer Abmeldung weniger als eine Woche vor dem Seminar oder bei Nichterscheinen wird die Seminargebühr in voller Höhe einbehalten.

Haftung

Die Haftung von Andreas Winheller und seinen Erfüllungsgehilfen ist auf grobe Fahrlässigkeit und Vorsatz beschränkt; gleiches gilt für sonstige Personen (Verrichtungsgehilfen), sofern sich Andreas Winheller deren Verhalten zurechnen lassen muss.

Datenschutz

Die Datenschutzerklärung von Andreas Winheller (Verhandlungsperformance Academy), die auf der Homepage unter www.verhandlungsperformance.de/datenschutz einsehbar ist, habe ich zur Kenntnis genommen. Die Daten der Teilnehmer werden wie dort detailliert beschrieben unter Beachtung des Datenschutzrechts nur für die Bearbeitung der Anmeldung und zum Zwecke der Werbung zu eigenen Qualifizierungsangeboten verwendet und elektronisch verarbeitet. Eine weitergehende Nutzung oder Weitergabe an andere Unternehmen erfolgt nicht.

Erfüllungsort und ausschließlicher Gerichtsstand ist unwiderruflich Mainz. Es gilt unwiderruflich das Recht der Bundesrepublik Deutschland. Die Anwendung bilateraler Abkommen wird unwiderruflich ausgeschlossen.

Unsere Geld-zurück-Garantie:

Wir kennen unsere Seminare – und die Reaktionen unserer begeisterten Kunden. Sitzen Sie erst einmal im Seminar, dann werden Sie Stunde für Stunde Ideen gewinnen, wie Sie ab sofort in Ihren Verhandlungen (noch) bessere Ergebnisse erzielen. Und Sie werden uns dann glauben, dass wir unser Leistungsversprechen sehr ernst nehmen:

Sie refinanzieren den Seminarpreis noch im Laufe des restlichen Jahres!

Doch dafür müssen Sie erst einmal den ersten Schritt machen, sich anmelden und zu uns nach Mainz kommen. Es gibt keinen anderen Weg herauszufinden, ob wir halten was wir versprechen. Gleichzeitig wissen wir, dass manche Teilnehmer erst einmal zögern, weil sie nicht wissen, ob die Qualität so ist, wie sie es erwarten.

Nichts, was wir in eine Werbebroschüre schreiben könnten, kann Ihnen diese Zweifel wirklich nehmen. Deswegen machen wir Ihnen ein unschlagbares Angebot:

Probieren Sie uns aus!

Melden Sie sich an, kommen Sie zu uns ins Seminar. Machen Sie mit, hören Sie zu, stellen Sie Ihre Fragen. Wir sind sicher, dass wir auch Sie begeistern können.

Doch wenn es Ihnen wirklich nicht gefallen sollte, wenn wir Ihre Erwartungen enttäuschen sollten, dann stehen Sie auf und gehen. Und ich erstatte Ihnen die Seminargebühr zurück – und zahle Ihnen noch 50 Euro für Ihre Aufwendungen.¹

Die Seminargebühr zurück + 50 Euro wenn Sie nicht zufrieden sind!

Sie sehen: Wenn Sie unsere Seminare ausprobieren, gehen Sie kein Risiko ein. Ein Risiko ist es nur, Ihre Verhandlungsperformance nicht mit unserer Hilfe weiter zu steigern? Denn Fach- und Führungskräfte aus vielen Unternehmen und Verbänden kommen schon zu uns – vielleicht auch schon Ihr kommender Verhandlungspartner...




¹ Diese Geld-zurück-Garantie gilt ohne wenn und aber, wenn Sie unser Seminar **spätestens in der Kaffeepause am Nachmittag des ersten Tages** (also nach einem halben Semintag) verlassen, weil Sie unzufrieden mit dem Seminar sind. Vertrauen gegen Vertrauen: Die Geld-zurück-Garantie ist keine kostenlose Stornooption, sondern setzt die tatsächliche Teilnahme am Seminar voraus.

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.