



Neue betriebswirtschaftliche Studien zeigen, dass Führungskräfte in deutschen Unternehmen bei ihren Verhandlungen viel Geld liegen lassen, geradezu „verbrennen“. **Über 90% aller Verhandler reizen ihr Verhandlungspotential nicht mal ansatzweise aus!** Haben Sie Geld zu verschenken? Gerade wenn, wie zu Corona-Zeiten, Umsätze einbrechen und Margen unter Druck geraten, ist es doppelt wichtig, Verhandlungen wirtschaftlich zu optimieren.

Der Kern des Problems: Die überwiegende Zahl der Verhandler wissen gar nicht, wie gut sie verhandeln. Da ein objektives Verhandlungscontrolling meist fehlt, bleibt nur der „gefühlte Erfolg“ – und der kann trügen. Zwei Drittel der Führungskräfte glaubt, dass sie zu dem einen Drittel der besten Verhandler gehören. Das bedeutet: Jeder Zweite irrt! Wollen Sie wissen, wie gut Sie wirklich verhandeln? Wie gut Sie das Potential in Ihren Verhandlungen ausschöpfen? Wollen Sie Ihre Verhandlungsperformance mit anderen Unternehmern und Führungskräften messen?

Dann kommen Sie am 15. September 2022 zu der Neuauflage unseres exklusiven Erfolgs-Workshops: **NegotiCHECK®*spezial*** für Unternehmer und Top-Executives. **Ein Workshop, der sich für Sie auszahlt!**

Die Trainer.

Sie lernen von Top-Verhandlungsexperten aus Deutschland und profitieren von deren langjähriger Erfahrung.

Andreas Winheller

Dipl.-Jurist Andreas Winheller, M.A., M.M., MCN, ist einer der führenden Verhandlungsexperten im deutschsprachigen Raum. Seit 2001 optimiert er mit seinem Team von Top-Verhandlungsexperten bei Verhandlungsperformance Consulting gleichermaßen die Verhandlungsperformance von großen Unternehmen wie Start-ups, Behörden und Spitzenverbänden. Als einer der gefragtesten Verhandlungscoaches hat er im Hintergrund Geschäftsverhandlungen im Wert von Milliarden von Euro optimiert. Lautes Marketinggeschrei ist seine Sache nicht, er wirkt lieber durch die ökonomischen Erfolge, die er erzielt. Seine Verhandlungsphilosophie zielt auf die maximale Ergebnisoptimierung bei gleichzeitiger Stärkung strategischer Beziehungen.



Er hat die Methoden und Techniken der beiden weltweit führenden Verhandlungsinstitute, Program on Negotiation der Harvard Universität und Kellogg School of Management, ins Deutsche übersetzt und auf dem deutschen Trainingsmarkt etabliert. Ergänzt wird dieses wissenschaftlich fundierte und vielfach in der Praxis bewährte Framework durch neueste Erkenntnisse aus Neuromarketing, Sozialpsychologie, Verhaltensökonomie und Spieltheorie.

Als studierter Jurist, Mediator, Personalentwickler und Neurowissenschaftler verkörpert er selbst auch den interdisziplinären Ansatz der professionellen Verhandlungslehre. In zahlreichen Veröffentlichungen kämpft er für die Professionalisierung von Verhandlungstraining und Verhandlungsmanagement im deutschsprachigen Raum.

Christian Wermke

Christian Wermke, M. A., ist Rechtsanwalt, Mediator und Personalentwickler.

Mit drei Partnern gründete er die Rechtsanwalts-, Steuerberater- und Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Asmus Kamchen Koch Wermke GbR, „Ihre-Mittelstandsberater.de“ und beweist seitdem Tag für Tag, wie man erfolgreich als Partner von Unternehmern und Unternehmen wirtschaftlich optimieren kann.

„Ihre-Mittelstandsberater.de“ stehen für ganzheitliche Beratung, maßgeschneiderte Unterstützungskonzepte und eine moderne digitalisierte Zusammenarbeit mit ihren Mandanten. Dabei werden große Synergien erzielt, indem Rechts- und Steuerberatung mit Coaching-Kompetenz und professionellem Verhandlungsmanagement kombiniert werden. Mit seinen Ausbildungen in NLP, Hypnotherapie und Typologie bringt Christian Wermke dazu einen prall gefüllten Werkzeugkoffer mit.



Christian Wermke wurde am Program on Negotiation der Harvard Universität von weltweit führenden Verhandlungsexperten in professioneller Verhandlungsführung ausgebildet. Als Trainer im Netzwerk Verhandlungsperformance Consulting verfügt er seit 2011 über Erfahrung in der Unterstützung von Verhandlern der unterschiedlichsten Branchen und Organisationen in Deutschland.

Christian Wermke ist Autor des Buches *Praxishandbuch Mediation* (mit Andreas Winheller und Denis Kittl) und Herausgeber und Autor des Buches *Exzellente Kommunikation im Wirtschaftsleben*. Als Dozent für Verhandlungsführung und Mediation lehrt er an verschiedenen Instituten.

Der Workshop.

Der NegotiCHECK® ist ein exklusiver eintägiger Workshop rund um Ihre Verhandlungsperformance.

Beim Verhandeln gibt es nur eines was zählt: das **bestmögliche ökonomische Ergebnis**. Und wir können Ihnen zeigen, wie gut Ihnen das heute schon gelingt.

Sie verhandeln drei **realitätsnahe Simulationen** geschäftlicher Verhandlungen, die am Harvard-Verhandlungsprogramm für solche Performance-Assessments entwickelt wurden. Dadurch erhalten Sie eine detaillierte **objektive Rückmeldung zu Ihrer Verhandlungsperformance**. Wir führen Sie „Backstage“, lassen Sie Ihrem Verhandlungspartner nach durchgeführter Simulation auf den Zettel schauen – diese Möglichkeit haben Sie sonst nicht. Sie erkennen, welches Potential ungenutzt geblieben ist. Und dann optimieren wir, damit Sie in Zukunft noch bessere Ergebnisse erzielen.

Ein weiterer Bonus für Sie: Weil wir diese Arbeit seit über 15 Jahren in der deutschen Industrie machen, haben wir **Benchmarking**-Daten von fast 2.000 Verhandlungs-

praktikern aus den Bereichen Business-to-Business in Deutschland. Das heißt, wir können Ihnen genau sagen, wie gut die deutsche Industrie verhandelt – und Sie sehen, wie Sie mit Ihrer eigenen Performance **im Vergleich mit Ihren Wettbewerbern** stehen.

Dieser Tag NegotiCHECK® zeigt Ihnen, wo Sie Geld liegen lassen und was Sie konkret tun können, um zukünftig dieses Geld auch noch zu verdienen. Ihr beruflicher Erfolg hängt ganz wesentlich von Ihrem Verhandlungserfolg ab, dieser Workshop ist Ihr Weg zu noch größeren Verhandlungserfolgen.

In diesem Spezialworkshop arbeiten wir mit einer **Klein-Gruppe und intensiver persönlicher Betreuung** durch zwei Trainer. Der normale NegotiCHECK® ist gut, aber der **NegotiCHECK®spezial** ist maximal effektiv, weil Sie wissen, dass Sie keine Trainingszeit zu verschenken haben. Ein Workshop, der sich für Sie in kürzester Zeit auszahlen wird.

Im Seminarpreis inklusive:

- Workbook mit über 60 Seiten zu den wichtigsten Techniken professionellen Verhandeln
- 3x Harvard-Lizenzen zu unseren Fallsimulationen
- Broschüre „Die 10+1 Gebote erfolgreichen Verhandeln“
- Verhandlungsscheckliste
- Essen und Getränke während des Seminars im 5 Sterne Superior Hotel Victor's Residenz-Hotel Schloss Berg (Keine versteckten Kosten!).
- Top-Menü „Paris-Tokio“ im 3-Sterne-Restaurant des Starkochs Christian Bau im Victor's Fine Dining, direkt neben dem Hotel.



Exklusives Networking-Dinner

Nach dem erfolgreichen Workshop 2021 bei Starkoch Christian Eckardt in Andernach laden wir Sie erneut zu einem besonderen Dinner ein, bei dem Sie im angenehmen Rahmen mit den anderen Teilnehmern netzwerken und auch Ihre individuellen Fragen mit den Trainern besprechen können.

Ab 18:30 Uhr sind wir bei Deutschlands Weltklasse-Koch Christian Bau zu Gast, dessen Restaurant sich unmittelbar neben dem Tagungshotel befindet. 3 Michelin-Sterne und 19,5 Gault Millau Punkte zeigen ganz deutlich: Besser kann man in Deutschland nicht speisen. Sein großes Menü „Paris-Tokio“ rundet für Sie einen ganz besonderen Tag ab, an den Sie sich noch lange gerne erinnern werden.



Gault.Millau
19,5/20

Rahmen & Honorar

Eine Investition, die sich für Sie auszahlen wird.

Das Organisatorische

Wann:	Donnerstag, 15. September 2022
Wo:	*****S Victor's Residenz-Hotel Schloss Berg, Schloßstraße 27-29, D-66706 Perl-Nennig/Mosel
Seminarzeiten:	Beginn: 09.00 Uhr / Ende: ca. 18:00 Uhr
Networking-Dinner:	18.30 Uhr – 23:30 Uhr

Anmeldungen richten Sie bitte an **Asmus Kamchen Koch Wermke GbR**, Europaallee 18, 67657 Kaiserslautern, oder kontakt@ihre-mittelstandsberater.de, Betreff: „NegotiCHECK 09/2022“. Anmeldungen sind endgültig, ein Ersatzteilnehmer kann gestellt werden.

Ihr Invest:

- Gesamtpreis: 1.950 EUR zzgl. USt.
alles inklusive, nur die alkoholischen Getränke zum Dinner zahlen Sie ggf. separat
- Zuzüglich Hotelkosten
Sie buchen selbst zum Sonderpreis von 135 EUR inkl. Frühstück pro Übernachtung, im 5-Sterne Superior Hotel (Vorabendanreise ist möglich).
Bei Buchung angeben: „NegotiCHECK 15.09.22“.
Rabattiertes Zimmerkontingent ist nur verfügbar bis 15.08.2022.
reservierung.nennig@victors.de

Wer bis 10.1.2022 verbindlich bei uns bucht, erhält auf den Seminarpreis 15% Rabatt.

Early Bird
15%



Ein Workshop der Asmus Kamchen Koch Wermke GbR, Europaallee 18, 67657 Kaiserslautern (www.ihre-mittelstandsberater.de)
in Kooperation mit

Verhandlungsperformance Consulting
Büro Mainz
Andreas Winheller
www.verhandlungsperformance.de

VERHANDLUNGS
PERFORMANCE
CONSULTING