

Performance-Circle

Professionelle
Vorbereitung

Verhandlungs-
profilierung

Systematische
Nachbereitung

Bewusste
Durchführung

Sachbezogen +
prozessb.

Lessons
learned

CERTIFICATE

• OF EXCELLENCE •

IN BUSINESS
NEGOTIATIONS
(CEBN)[®]



VERHANDLUNGSTRAININGS FÜR FACH- UND FÜHRUNGSKRÄFTE

Seminarinformationen, Trainerinformationen, Anmeldeformular, AGB



**„In der Automobilbranche wird teilweise mit harten Bandagen verhandelt.
In der Verhandlungsperformance Academy habe ich gelernt, dass man auch
anders ökonomisch optimieren kann.“**

Dr. Peter Wiebe,
Hirschvogel Automotive Group
Leiter Corporate Engineering Forging

Inhalt

Herzlich Willkommen!	03
Erfahrung ersetzt keine Verhandlungsausbildung	04-05
1 Tag für bessere Verhandlungsperformance: NegotiCHECK®	06-07
Unsere Ausbildung	08-09
Modul 1: Intensivtraining Verhandeln I	10-11
Modul 2: Intensivtraining Verhandeln II (Aufbau)	12-13
Modul 3: Intensivtraining Verhandeln III (Überzeugen)	14-15
Modul 4: Intensivtraining: Typologie des Verhandelns	16-17
Pakete: Ihre Wahlmöglichkeiten	18
Ihre Seminarleiter	19
Ihre Assistenztrainer	20
Ihr Tagungshotel	21
Anmeldungsformular Verhandlungsseminar	22
Teilnahmebedingungen	23
Unsere Geld-zurück-Garantie:	24
Kein Geld mehr verlieren in Ihren Verhandlungen	25
Der Verhandlungsmeister Podcast	26
Das Training, das den Unterschied macht	27

Verhandlungsperformance Academy

Andreas Winheller
Kaiserstraße 35, 55116 Mainz
Telefon 0 61 31 / 27 56 844
E-Mail: a.winheller@verhandlungsperformance.de
www.verhandlungsakademie.de

„Als Wirtschaftskanzlei hat Verhandlungsperformance für uns eine sehr hohe Priorität. Das Trainerteam der Verhandlungsperformance Academy ist deshalb unser langjähriger Partner.“

”

Torsten Schneider,
Luther Rechtsanwaltsgesellschaft GmbH
Director Human Resources

Herzlich Willkommen!

Seit 2014 bieten wir jetzt unsere Verhandlungsausbildung nach internationalem Top-Standard in der Verhandlungsperformance Academy als offene Seminare für Fach- und Führungskräfte an.

Was heißt „internationaler Top-Standard“?

Wir arbeiten als einer von nur wenigen Anbietern im deutschsprachigen Raum mit original Trainingsmethoden der weltweit führenden Verhandlungsinstitute: Program on Negotiation der Harvard Law School (PON) und Kellogg School of Management (DRRC). Und wir ergänzen diese erprobte Methodik durch Erkenntnisse aus Neuromarketing, Pricing, Framingforschung und neurowissenschaftlich optimierter Transferunterstützung.

Denn wir stehen für messbar bessere Verhandlungsergebnisse – in Ihren realen Verhandlungen Tag für Tag. Nicht hochtrabende Modelle oder Theorie steht bei uns im Mittelpunkt, sondern Ihre praktische Verhandlungsperformance. Denn wir finden: Entscheidend ist auf'm Platz.

Unser Anspruch hat sich nicht verändert: Das beste Verhandlungstraining im deutschsprachigen Raum anbieten. Mit weniger geben wir uns nicht zufrieden. Kriterien sind für uns messbar bessere Ergebnisse der Teilnehmer, Effektivität des Trainingskonzeptes und top-aktuelle Lerninhalte auf dem neuesten Stand der Wissenschaft. Verhandeln verändert sich, gute Verhandlungstrainings müssen also auch etwas zu neuen Trends (wie z.B. e-Negotiation) zu sagen haben.

In unserer **Verhandlungsperformance Academy** 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.

Und noch etwas spricht für unsere Qualität: In unserer Academy musste noch nie ein Seminartermin wegen zu geringer Anmeldungen abgesagt werden, und wir haben auch in Corona-Zeiten trainiert (wann immer es erlaubt war)!



„Als karitative Organisation müssen wir wirtschaftlich handeln und gleichzeitig unsere Werte berücksichtigen. In der Verhandlungsperformance Ausbildung habe ich gelernt, wie beides wunderbar zusammengehen kann, wenn man weiß, wie es geht.“

”

Pfarrer Rainer Hinzen,
Diakonie Stetten e.V.
Vorstandsvorsitzender

VERTRAUEN SIE BEIM **VERHANDELN** AUF **ERFAHRUNG** ?



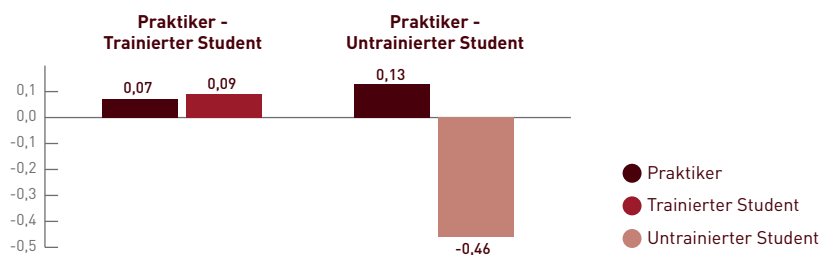
„Als IT Team- & Projektmanager suche ich effiziente Sachlösungen. Die Verhandlungsausbildung in der Academy hat mir geholfen, dabei auch meine Interessen effektiv durchzusetzen.“

Pascal Reif,
Evonik Industries AG
Global IT



VORSICHT! DAS IST KEINE GUTE IDEE!

Trainierte Studenten schlagen Verhandlungspraktiker



In einer Studie der Universität Hohenheim mit erfahrenen Verhandlungspraktikern aus der deutschen Industrie erzielten die Praktiker deutlich bessere Verhandlungsergebnisse als eine normale Gruppe von Studenten. Studenten, die ein Verhandlungstraining absolviert hatten, verhandelten gegen die Praktiker aber nicht nur auf Augenhöhe, sondern erzielten sogar leicht bessere Ergebnisse. Dies zeigt wie limitiert die persönliche Entwicklung ist, wenn sie nur aus der Praxis heraus erfolgt. Verhandlungstraining ist unverzichtbar!

Quelle: HERBST/SCHWARZ – Research Report, in: Negotiation Journal 2011, S. 147ff.

„Als Start-up Unternehmer verhandelst Du jeden Tag, ob mit Kunden, Mitarbeitern, Lieferanten oder Investoren. Andreas Winheller und sein Team unterstützen Dich mit Ihrer langjährigen Erfahrung, kein Geld zu verschenken. Das macht sich schnell bezahlt.“



Marc Schlegel,
Lizza GmbH
Geschäftsführender Gesellschafter



1 Tag für bessere Verhandlungsperformance

Diesen Workshop führen wir für Sie auf Anfrage maßgeschneidert Inhouse durch

Sie wollen sich noch nicht für eine Verhandlungsausbildung entscheiden, sondern erst einmal an einem Tag erfahren, wie gut Sie heute schon verhandeln? Ideen bekommen, was Sie verändern können, um zukünftig noch bessere Ergebnisse zu erzielen? Sich mit anderen Fach- und Führungskräften messen?

Dann ist unser NegotiCHECK® für Sie genau richtig. 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.

„Meine Mandanten vertrauen darauf, dass ich für sie die bestmöglichen Verhandlungserfolge erreiche. Dank der Verhandlungsausbildung in der Academy weiß ich, dass ich zuverlässig liefern kann.“

”

Tobias Rist,
Kanzlei Königstraße Köster & Kollegen
Fachanwalt für Medizinrecht

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 Verhandlern aus dem Business-to-Business Bereich 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.

Beim abschließenden **Networking-Dinner** können Sie mit dem Trainer und den anderen Teilnehmern Ihre Verhandlungserfahrungen diskutieren und offene Fragen klären.

Im Seminarpreis inklusive:

- Exklusives Workbook (60 Seiten) zu den wichtigsten Techniken professionellen Verhandelns
- Verhandlungsscheckliste & weiteres Material
- Lizenzgebühren für die Simulationen des Harvard-Verhandlungsprogramms
- Den NegotiCHECK® Tag können Sie auf eine spätere Verhandlungsausbildung anrechnen lassen

Beginn: 9.00 Uhr | Ende: 18.00 Uhr | Networking-Dinner: 18.30 Uhr

Teilnahmegebühr: ab 279,- Euro zzgl. MWSt.

Dieses Seminar beantwortet für Sie u.a. folgende Fragen:

- Wie gut verhandle ich heute tatsächlich?
- Wie gut bin ich im Vergleich zu anderen deutschen Fach- und Führungskräften (Benchmarking)?
- Wie gut schöpfe ich das ökonomische Potential aus?
- Wie kann ich meine eigenen Verhandlungsergebnisse messbar verbessern?
- Welche Verhandlungssituationen sind für mich besonders schwierig?

„Wir Betriebsräte müssen Tag für Tag verhandeln. Mit dem Handwerkszeug, das man in der Academy lernt, gelingen diese Verhandlungen noch sehr viel besser. Ich habe gelernt: Erfahrung alleine reicht nicht aus.“

”

Jörg Hensel,
Deutsche Bahn AG
Vorsitzender des Europäischen Betriebsrats



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!

Dabei gilt: Verhandeln kann jeder lernen - und verhandeln muss jeder lernen. „Geborene Verhandler“ gibt es genauso wenig wie „geborene Klempner“ - so ist das im Handwerk: Ausbildung zählt!

„Neben Wirtschaftlichkeit zählen für uns auch soziale und ökologische Aspekte. In der Verhandlungsperformance Academy habe ich gelernt, dass professionelles Verhandeln alle diese Werte beinhaltet – und Performance bringt.“

”

Dr. Kristin Sattler,
Novo Nordisk Deutschland
Director People & Organisation

1.

Intensivtraining Verhandeln

- Verhandlungsvorbereitung
- Grundlagen professionellen Handelns

- 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

- Mehrparteienverhandlungen
- Verhandlungsstrukturanalyse & Strategie

Follow-up-Tag und Kollegiale Fallarbeit



3.

„In jeder Verhandlung überzeugend...“

- Schlüsselfaktoren der Überzeugungskraft
- Strategische Gesprächsführung

- Verhandlungen steuern mit Fragen
- Framing: Effektive Framing-Strategie

Follow-up-Tag und Kollegiale Fallarbeit



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

CERTIFICATE

• OF EXCELLENCE •

IN BUSINESS
NEGOTIATIONS
(CEBN)[®]





„Moderner Vertrieb und professionelles Verhandlungsmanagement sind zwei Seiten einer Medaille, wenn man Top-Ergebnisse erzielen will. Glücklicherweise kann beides erlernt werden. Den Vertrieb lernt man bei uns – das Verhandeln im deutschsprachigen Raum nirgendwo so gut wie in der Verhandlungsperformance Academy.“

Leif Ottersky,
Vertriebsalternative.de
Geschäftsführer

Modul 1: Intensivtraining Verhandeln I

Drei intensive Tage für mehr Verhandlungsperformance

08.11.-10.11.2022 Favorite Parkhotel, Mainz
31.01.-02.02.2022 Favorite Parkhotel, Mainz
17.04.-19.04.2023 Favorite Parkhotel, Mainz

17.07.-19.07.2023 Favorite Parkhotel, Mainz
30.10.-01.11.2023 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.

Themenschwerpunkte im 1. Modul:

- 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

Zeiten: Beginn 1. Tag: 10.00 Uhr | Ende 3. Tag: 17.00 Uhr
Teilnahmegebühr: ab 1.299,- Euro zzgl. MWSt.

„Wer kein Geld mehr am Verhandlungstisch verlieren will,
sollte die Ausbildung in der Academy machen.
Gute Verhandlerinnen werden nicht geboren, sondern gemacht.“

”

Astrid Gäbel
Stage Entertainment Marketing & Sales GmbH
Central Marketing & Direct Sales Director



Dieses Seminar beantwortet für Sie u.a. folgende Fragen:

- Wie gut sind meine Verhandlungsergebnisse?
- Wo liegen meine Stärken und Schwächen beim Verhandeln?
- Wie bereite ich eine Verhandlung optimal vor?
- Soll ich das erste Angebot machen? In welcher Höhe?
- Wie kann ich gute Preise erzielen und trotzdem wichtige Geschäftsbeziehungen schützen?
- Gibt es Win-Win-Ergebnisse bei Verhandlungen?
- Wie verhandle ich konstruktiv mit harten aggressiven Verhandlern?
- Was ist eine BATNA und warum muss sie Teil jeder Vorbereitung sein?



„Als erfahrener Unternehmer und Finanzinvestor war ich überrascht, wie viele Kniffe ich in der Verhandlungsperformance Academy noch kennengelernt habe, die sich Tag für Tag auszahlen.“

Mark S. Kennedy,
Kennedy Translations GmbH
Eigentümer

Modul 2: Intensivtraining Verhandeln II (Aufbau)

Drei intensive Tage für mehr Souveränität in komplexen Verhandlungssituationen

11.07.-13.07.2022 Favorite Parkhotel, Mainz

27.02.-01.03.2023 Favorite Parkhotel, Mainz

25.09.-27.09.2023 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 Mehrparteienverhandlungen gibt es eine Vielzahl unbewusster Einflüssebenen, 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.

Themenschwerpunkte im 2. Modul:

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

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

Teilnahmegebühr: ab 1.299,- Euro zzgl. MWSt.

„Das Training in der Academy ist super effektiv. Es hilft mir Verhandlungen professionell vorzubereiten und zieloptimiert zu führen – und erzielt messbar bessere Ergebnisse.“

”

Kai Jan Neumann,
ABB Automation GmbH
Global Training Manager



Dieses Seminar beantwortet für Sie u.a. folgende Fragen:

- Wie bereite ich mein Verhandlungsteam optimal vor?
- Wie gehe ich mit Interessenkonflikten in meinem Verhandlungsteam um?
- Wie können Führungskräfte Verhandlungsprozesse am besten unterstützen?
- Mit welchen Tricks und Kniffen hole ich das meiste aus meinen Preisverhandlungen raus?
- Wie nutze ich Allianzen und Koalitionen in großen Verhandlungsgruppen zu meinem Vorteil?
- Wie kann ich Sabotage und Blockade in Verhandlungen überwinden?
- Wie optimiere ich komplexe Verträge ökonomisch?
- Wie sieht die optimale Konzession aus?



„Als Immobilienmakler konnten wir durch die Ausbildung in der Verhandlungs-performance Academy anhand der vielen praktischen Übungen optimal lernen und unsere Ergebnisse in kürzester Zeit vervielfältigen. Ich kann das Dankeschön unserer Kunden also nur an Sie weitergeben!“

Lauritz Arlt,
A2 Immobilien GmbH
Geschäftsführer

Modul 3: Intensivtraining Verhandeln III (Überzeugen)

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

28.06.-30.06.2022 Favorite Parkhotel, Mainz
28.03.-30.03.2023 Favorite Parkhotel, Mainz

09.10.-11.10.2023 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.

Themenschwerpunkte im 3. Modul:

- 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

Zeiten: Beginn 1. Tag: 10.00 Uhr | Ende 3. Tag: 17.00 Uhr
Teilnahmegebühr: ab 1.299,- Euro zzgl. MWSt.

„Wir sind ein Familienunternehmen und glauben an Werte, Nachhaltigkeit und gelingende Partnerschaften. In der Verhandlungsperformance Academy habe ich gelernt, genau diese Werte auch in meinen geschäftlichen Verhandlungen umzusetzen.“

”

Stefan Schiller,
Schiller Automation GmbH
Eigentümer



Dieses Seminar beantwortet für Sie u.a. folgende Fragen:

- Wie kann ich in Verhandlungen noch besser überzeugen?
- Wie setze ich meine Interessen in Verhandlungen strategisch geschickt durch?
- Wie optimiere ich das Framing für meine Vorschläge, um die Macht des Unbewussten zu meinem Vorteil zu nutzen?
- Was sind die wichtigsten Fragetechniken für meine Verhandlungen?
- Wie schaffe ich eine vorteilhafte Verhandlungsatmosphäre (Bonding)?
- Wie entdecke ich strategisch wichtige Informationen in Verhandlungen?
- Wie kann ich meine Gesprächsführung in Verhandlungen konkret optimieren?
- Wie heißt das „Zauberwort“ der Fragetechnik?

„In unserer Kanzlei praktizieren wir einen ganzheitlichen Beratungsansatz für unsere Mandanten. Die professionelle Verhandlungsstrategie, die ich in der Academy erlernt habe, bildet dabei das entscheidende Fundament. Das lohnt sich!“

Steffen Asmus
Ihre-Mittelstandsberater.de
Steuerberater

Modul 4: Intensivtraining Typologie des Verhandelns

Aufbauseminar für Verhandlungsprofis: Typenorientierte Verhandlungsführung

02.05-04.05.2023 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“.

Themenschwerpunkte im 4. Modul:



- 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

Zeiten: 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)

„Als Amtsleiter muss ich Tag für Tag schwierige Verhandlungen führen.
Mit dem professionellen Ansatz, den ich in der Academy gelernt habe,
gelingt dies sehr viel besser.“

”

Christian Hepp,
Stadt Wiesbaden
Leitender Magistratsdirektor



Dieses Seminar beantwortet für Sie u.a. folgende Fragen:

- Welche Verhandlertypen gibt es?
- Was bin ich für ein Typ? Welche Stärken und Schwächen ergeben sich daraus?
- Was kann ich tun, wenn „die Chemie nicht stimmt“?
- Wie kann ich meine „Blinden Flecken“ kontrollieren?
- Wie kommuniziere ich effektiv mit verschiedenen Verhandlertypen?
- Wie optimiere ich mein Verhandlungsteam typologisch?
- Wie kann ich Unterschiede als Chancen zur Wertschöpfung nutzen?
- Wie verhindere ich Missverständnisse und unnötige Konflikteskalation?
- Wer muss in *mein* Verhandlungsteam?



„In der Verhandlungsperformance Academy lernt man, unter Druck wirtschaftlich vorteilhafte Deals zu verhandeln, ohne dabei wichtige Geschäftsbeziehungen zu zerstören. Dabei sind die modularen Bausteine empfehlenswert, da diese mit steigender Verhandlungskomplexität auch wichtige Lösungs- und Analyseansätze bieten.“

Ralf Schustereder,
SunExpress Deutschland GmbH
Senior Manager Ground Operations

Pakete: Ihre Wahlmöglichkeiten

Basic-Paket inkl.	Business-Paket inkl.	Most effective inkl.
• Training nach internationalem Top-Standard mit den Trainingsmethoden von Harvard-Verhandlungsprogramm (PON) und Kellogg School of Management (DRRC) • Top-Tagungspauschale (Seminarräume und Technik, Verpflegung, Tagungsgetränke) • Exklusives Seminarhandout (>100 Seiten) • Arbeitsbuch Action Learning, plus Checklisten • Multimediale Fotodokumentations-USB-Card mit Audiokommentar zu den wichtigsten Trainingsinhalten	• Training nach internationalem Top-Standard mit den Trainingsmethoden von Harvard-Verhandlungsprogramm (PON) und Kellogg School of Management (DRRC) • Top-Tagungspauschale (Seminarräume und Technik, Verpflegung, Tagungsgetränke) • Exklusives Seminarhandout (>100 Seiten) • Arbeitsbuch Action Learning, plus Checklisten • Multimediale Fotodokumentations-USB-Card mit Audiokommentar zu den wichtigsten Trainingsinhalten	• Training nach internationalem Top-Standard mit den Trainingsmethoden von Harvard-Verhandlungsprogramm (PON) und Kellogg School of Management (DRRC) • Top-Tagungspauschale (Seminarräume und Technik, Verpflegung, Tagungsgetränke) • Exklusives Seminarhandout (>100 Seiten) • Arbeitsbuch Action Learning, plus Checklisten • Multimediale Fotodokumentations-USB-Card mit Audiokommentar zu den wichtigsten Trainingsinhalten
	• Digitales Handout zur persönlichen Nutzung (als PDF-Datei) • Exklusiver Transferbrief inklusive Transferübungen nach dem Training • 30 Tage E-Mail-Follow-up- Transfercoaching • Telefonisches Vorgespräch zur optimalen Seminarvorbereitung (20min)	• Digitales Handout zur persönlichen Nutzung (als PDF-Datei) • Exklusiver Transferbrief inklusive Transferübungen nach dem Training • 30 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 Performanceentwicklung • Buchpaket
★★★ Nur für Privatpersonen und Non-profit-Organisationen 1.299,- Euro zzgl. MWSt.	1.699,- Euro zzgl. MWSt.	2.399,- Euro zzgl. MWSt.

„Verhandlungsperformance Academy heißt für mich: Höchste Professionalität, persönliches Coaching der Spitzenklasse und absoluter Praxisbezug. Empfehle ich sehr gerne weiter.“



Oliver Hecker,
TEMPTON Personaldienstleistungen
Geschäftsführer

Ihre Seminarleiter:

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 Verhandlungsscoaches 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.

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

Denis Kittl

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

Ausbildungen als Verhandlungstrainer absolvierte er in Harvard (PON) und am Dispute Resolution Research Center (DRRC). Er ist NLP-Trainer (DVNLP) und systemischer Coach mit Fortbildungen in kognitiver Neurowissenschaft.

Er arbeitet seit 2005 hauptberuflich als Trainer und Berater, ist Senior Consultant im Netzwerk Verhandlungsperformance Consulting und hat als Coach ebenfalls Verhandlungen in Milliardenhöhe optimiert. Als Teamentwickler für das Team-Management-System (TMS) hat er viele (Verhandlungs-)Teams wieder zurück zur Performance gebracht.

Buchveröffentlichungen z.B. zu Professioneller Gesprächsführung zeigen die Vielfalt seiner Interessen und Kompetenzbereiche. Ein besonderer Fokus liegt auf Strategischem Beziehungsmanagement und der Planung von Verhandlungskampagnen („3. Dimension“).

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



„Menschen sind mir wichtig. Und ich kenne die führenden Trainer der Verhandlungsperformance Academy aus meinen Ausbildungen persönlich sehr gut und weiß, dass sie sehr reflektiert, professionell und hochkompetent mit den Seminargruppen arbeiten.“

Tom Andreas,
Coaching – Seminare – Training
NLP-Lehrtrainer (DVNLP)

Ihre Assistenztrainer:

Christian Wermke

Ihr Co-Trainer Christian Wermke, M. A., ist Rechtsanwalt, Mediator und Personalentwickler.

Mit drei Partnern gründete er die Rechtsanwalts-, Steuerberater- und Wirtschaftsprüfergesellschaft 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.



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.

Dominik Hoffmann

Ihr Co-Trainer Dominik Hoffmann war Fachanwalt für Arbeitsrecht und arbeitet jetzt als Verwaltungsjurist und Datenschutzexperte im Hochschulbereich. Seinen Masterabschluss in Personalentwicklung an der TU Kaiserslautern erwarb er 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 hauptberuflich 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, zudem ist er Absolvent des UN Staff Officer Course der Führungsakademie der Bundeswehr.



„Die Verhandlungsausbildung in der Academy macht nicht nur viel Spaß, sie tut auch genau das, was sie sagt: Man verhandelt jeden Tag besser – messbar.“

Dr. Kai Ruth,
Exide Technologies GmbH
Director Sales and Service Motive Power Germany & Austria



Ihr Tagungshotel:

Favorite Parkhotel

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 zum Verhandlungsseminar

(bitte postalisch schicken oder einscannen und als E-Mail-Anhang an a.winheller@verhandlungsperformance.de)

Verhandlungsperformance Academy
Andreas Winheller
Kaiserstraße 35
55116 Mainz

Hier knicken ———

Hiermit melde ich verbindlich an zum Seminar

Intensivtraining Verhandeln am _____

Paket

(bitte ankreuzen)

- ☐ **Basic-Paket** zu 1.299,- Euro zzgl. 19% USt.
- ☐ **Business-Paket** zu 1.699,- Euro zzgl. 19% USt.
- ☐ **Most-effective-Paket** zu 2.399,- 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.

„Seit über 10 Jahren bieten wir die Ausbildung von Verhandlungsperformance Consulting in unserem Unternehmen an. Und sie tun genau das, was sie versprechen: Sie steigern die Verhandlungsperformance nachweislich.“



Ralf Krüger,
Fraport AG
Leiter Fach- und Führungstraining

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 dem halben Seminartag) 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.

„Seit über 20 Jahren leite ich erfolgreich ein Weiterbildungsunternehmen. Umso erstaunter war ich, was man auch nach Jahrzehnten Management-erfahrung noch an praktischen Kniffen lernen kann, die richtig Geld bringen.“

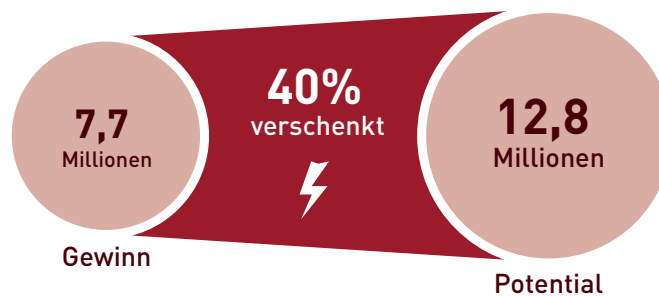


Hartmut Stilp,
Maxpert GmbH
Geschäftsführender Gesellschafter

Das Problem:

Führungskräfte verhandeln wenig effektiv

Performancestudien zeigen immer wieder die geringe Effektivität bei Verhandlungen von Fach- und Führungskräften: Nur 4% der Verhandler schöpfen das Potential aus. 20% der Verhandler erzielen Lose-Lose-Ergebnisse, die beiden Seiten schaden. Und das kann teuer werden: Bei einer Studie der Universität Hohenheim im Jahr 2010 erzielten die Verhandler im Schnitt nur eine Wertschöpfung von 7,7 Millionen Euro - es waren aber bis zu 12,8 Millionen Euro möglich. Heißt: 40% des Potentials nicht genutzt. Haben Sie soviel zu verschenken?



Quelle: ROSNER/WINHELLER - Mediation und Verhandlungsführung, 2012, S. 123ff.

Die Lösung:



„Als Unternehmer braucht es gute Verhandlungsergebnisse mit Mitarbeitern, Kunden und Geschäftspartnern. Dank der Ausbildung in der Academy konnte ich die Ergebnisse signifikant optimieren. Hinzu kommt eine ganz neue Grundhaltung zu Verhandlungen.“

Peter Bachmann,
Sentinel Haus GmbH
Geschäftsführer

Der Verhandlungsmeister Podcast

Bald können Sie uns auch in einem Podcast zum professionellen Verhandeln erleben.



Themen im Verhandlungsmeister Podcast:

- Techniken für professionelles Verhandeln
- Interviews mit Verhandlungsprofis aus verschiedenen Branchen
- Neueste Trends und Forschungsergebnisse
- Literaturempfehlungen



Mehr Informationen gibt es bald auf: www.verhandlungsmeister.de

„Im IT Management werden viele Verhandlungschancen nicht genutzt. In der Academy habe ich das Handwerkszeug bekommen, um in der Praxis gute Lösungen zu erzielen – zu vorteilhaften Konditionen.“

Ivica Serdarusic,
GKV-Spitzenverband
IT Fachreferent

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.



Training · Coaching · Consulting · Mediation