



Einfach besser verhandeln

Verhandlungstraining

Verhandlungstraining

Verhandlungsführung mit System

Mit diesem Verhandlungstraining erweitern Sie Ihr persönliches Verhandlungsrepertoire und schärfen Ihre Verhandlungskompetenz. Mit den bewährten Techniken des GoWin®Negotiation-System werden Sie künftig auch schwierigste Verhandlungssituationen beherrschen.

Das bedeutet für Sie: Schnellere Ergebnisse und bessere Verhandlungsabschlüsse.

Verhandlungsziele erreichen

Verhandlungen sind fester Bestandteil des Management-Alltags – und sie werden immer härter. Ein paar gute Argumente alleine reichen nicht aus.

Nur wenn Sie einen gut gefüllten Verhandlungs-Werkzeugkasten haben, werden Sie Ihre Verhandlungsziele auch zuverlässig erreichen.

Sonja Förste zeigt Ihnen, wie Sie mit dem GoWin®Negotiation-System einfach besser verhandeln. Mit durchdachtem Arbeitsmaterial und wertvollen Merkhilfen werden Sie künftig in Verhandlungen die Führung übernehmen. Elegant und fair.

Nach diesem Verhandlungstraining werden Sie ...

- Ihr Verhandlungsgeschick professionalisieren,
- Verhandlungssituationen besser analysieren,
- Verhandlungsabläufe leichter steuern,
- unfaire Verhandlungsmethoden erkennen und elegant abwehren,
- mit modernen Verhandlungstechniken wesentliche Vorteile für sich nutzen können,
- schwierige Verhandlungssituationen beherrschen,
- elegant und fair verhandeln,
- Verhandlungsziele leichter erreichen,
- in Verhandlungen die Führung übernehmen,
- einfach besser verhandeln.

Teilnehmerkreis

Dieses Verhandlungstraining eignet sich besonders für Manager, Führungskräfte und Entscheider, die Ihre Verhandlungskompetenz im Umgang mit Geschäftspartnern, Lieferanten, Kunden und Mitarbeitern schärfen wollen.

Aus dem Programm – was Sie erwartet

Einfach besser verhandeln

- Was ist eine Verhandlung – was ist keine Verhandlung?
- Neueste Erkenntnisse aus der Sozialpsychologie und der Spieltheorie
- Das GoWin®Negotiation-System

Strategie und Taktik

- Wie bereite ich mich effektiv vor?
- Kooperation oder Konfrontation?
- Die richtige Außenwirkung
- Verschiedene Verhandlungsstrategien und Verhandlungstypen
- Welche Techniken setze ich wann ein?
- Regeln und Strukturen in Verhandlungen

Verhandeln mit System

- Was macht erfolgreich?
- Umgang mit schwierigen Verhandlungspartnern
- Wie Sie die Schlüssel erfolgreicher Verhandlungsführung einsetzen
- Rechtzeitig und richtig reagieren
- Die häufigsten Verhandlungsfehler und wie man Fallen vermeidet
- Alle Phasen der Verhandlung aktiv lenken und steuern

Verhandeln live

- Fälle aus dem Teilnehmerkreis
- Erlernte Techniken festigen und automatisieren:
 - Die GoWin®Verhandlungs-Toolbox
 - Der GoWin®Hand-Check

Einfach besser verhandeln

Das sagen Teilnehmer, die dieses Verhandlungstraining besucht haben

- „Ein praktisches System auch für erfahrene Verhandler.“
- „Frau Förste ist eine kompetente und charmante Expertin. Ich habe viele Tipps mitgenommen.“
- „Das professionelle Arbeitsmaterial für nach dem Seminar hat mich begeistert.“
- „Entspannte Arbeitsatmosphäre und hervorragendes Training.“
- „Ganz neue und interessante Ansätze für gelungene Verhandlungen.“

Ihre Trainerin

Sonja Förste – Jahrgang 1973, ist Expertin für Verhandlungen und Kommunikation. Seit 1998 ist sie als Führungskräfteberaterin, Trainerin und Coach für große und mittelständische Unternehmen tätig.

- Team Management Systems®-Trainerin und Beraterin
- Mitentwicklerin des GoWin®Negotiation-System
- Mediationsausbildung bei der Fachstelle für Konfliktbearbeitung und Mediation
- Fortbildung in „Authentic Leadership“ am Odenwald-Institut
- Studium der Psychologie, Rhetorik und Soziale Verhaltenswissenschaften

Zu ihren Schwerpunkten gehören u.a. Verhandlungsführung, Kommunikation, Präsentation, Rhetorik und Führungskräfteentwicklung.

Ihr persönliches Motto:

„Sie Ihren Zielen näher zu bringen, das ist mein Ziel!“

Trainingsmethoden

Das Seminar ist sehr praktisch gestaltet. Mit konkreten Fällen aus dem Teilnehmerkreis trainieren Sie professionelle Verhandlungstechniken. Impulsvorträge, praktische Übungen, Praxissimulationen, Reflektion und Erfahrungsaustausch garantieren einen hohen Praxistransfer.

Preise und Termine

Der Komplettpreis für das zweitägige Verhandlungstraining beträgt je Teilnehmer 940,- Euro zuzüglich Mehrwertsteuer. Informationen zum Frühbucher-Bonus und die aktuellen Termine finden Sie im Internet unter „resource-people.de/termine“.



Garantie und Leistungen

Wenn Sie nach dem ersten Tag mit unseren Leistungen nicht zufrieden sind, erhalten Sie das Teilnahmeentgelt zurück – ohne Wenn und Aber.

Im Endpreis sind folgende Leistungen enthalten:

- 2 Tage Verhandlungstraining
- Persönliche Betreuung durch Seminarassistenten
- Ausführliche Seminarunterlagen
- Eine Foto-Dokumentation der Arbeitsergebnisse
- Ein Zertifikat über die erfolgreiche Teilnahme
- Zwei zweigängige Business-Menüs
- Ein dreigängiges Gourmet-Menü
- Kaffee, Tee und Gebäck in den Pausen
- Erfrischungsgetränke und Snacks

Begrenzte Teilnehmerzahl

Sie lernen in einer Gruppe mit höchstens zehn Teilnehmern, damit Sie ganz intensiv üben und trainieren können.

Wir garantieren Ihnen neue Impulse und Erfahrungen in einer angenehmen Atmosphäre mit persönlicher Betreuung.

Seminarzeiten

- 1. Tag: 11.00 Uhr bis 20.00 Uhr.
- 2. Tag: 09.00 Uhr bis 17.00 Uhr.

Mehr Informationen zum Seminar

Häufig gestellte Fragen und Antworten zu den offenen Seminaren finden Sie auf den letzten Seiten dieser Broschüre.



Fragen und Antworten

Wir wollen, dass Sie sich wohlfühlen

In entspannter Atmosphäre können Sie sich ganz auf das Seminar konzentrieren und neue Ideen entwickeln.

Die Distanz zur Großstadt und die Nähe zur Natur sind das ideale Umfeld für anregende Impulse und Lernerfahrungen.

Wo finde ich die aktuellen Seminartermine?

Alle Seminartermine und Informationen zum Frühbucher-Bonus finden Sie im Internet: „resource-people.de/termine“.

Was bedeutet die Geld-zurück-Garantie?

Wenn Sie nach dem ersten Seminartag mit unseren Leistungen nicht zufrieden sind, erhalten Sie das Teilnahmeentgelt zurück – ohne Wenn und Aber.

Führen Sie auch firmeninterne Seminare durch?

Ja, alle Themen können wir Ihnen als firmeninternes Seminar (Inhouse-Seminar) anbieten.

Sie bestimmen die Schwerpunkte, den Ort und Termin – wir erarbeiten ein individuelles Konzept für Sie.

Wie ist der Seminarablauf?

Damit Sie bequem anreisen können, beginnen wir am ersten Tag um 11.00 Uhr. Wenn Sie schon etwas früher kommen möchten, stehen für Sie ab 10.30 Uhr Kaffee und Gebäck bereit.

Mittagspause ist gegen 13.00 Uhr, Abendessen gegen 20.00 Uhr.

Das Seminar endet am zweiten Tag um 17.00 Uhr.

Wie vermitteln Sie die Seminarinhalte (Didaktik)?

Bei der Durchführung der Seminare orientieren wir uns vor allem an zwei didaktischen Methoden: Das Prinzip der Handlungsorientierung und die Animative Didaktik.

Bei der Handlungsorientierung steht das Tun im Vordergrund – ein Mix von 30 % Theorie und 70 % Praxis.

Die Leitprinzipien der Animativen Didaktik sind Freiwilligkeit, Zwanglosigkeit, Wahlmöglichkeit, Entscheidungsmöglichkeit und Initiativmöglichkeit.

Wie hoch ist die Teilnehmerzahl in einem Seminar?

Die Gruppengröße ist bei allen offenen Seminaren auf 10 Teilnehmer begrenzt, damit wir individuell auf Ihre Bedürfnisse und Fragen eingehen können.

Gibt es eine Kleiderordnung?

Wir möchten, dass Sie sich während des Seminars wohlfühlen. Bitte kommen Sie in normaler bequemer Kleidung (casual).

Casual bedeutet im Englischen so viel wie frei, bequem. Dementsprechend steht der „Casual-Look“ für elegante Freizeitbekleidung.

Wie kann ich einen Seminarplatz buchen?

Sie haben die Wahl:

- im Internet unter resource-people.de/termine
- per Telefax mit dem Anmeldeformular in dieser Broschüre
- oder telefonisch unter +49 7127 9315-287.

Informationen zu den Seminaren

Ich möchte mehrere Teilnehmer anmelden. Gibt es dafür Rabatt?

Ja, wenn mehr als zwei Teilnehmer aus einem Unternehmen dasselbe Seminar besuchen, bieten wir ab dem dritten Teilnehmer 10 % Preisnachlass auf den Seminarpreis.

Kann ich einen Seminarplatz zunächst unverbindlich reservieren?

Ja, gerne reservieren wir Ihnen unverbindlich einen Seminarplatz. So können Sie in Ruhe noch einmal überlegen oder eine Seminarbuchung zuvor genehmigen lassen.
Einfach anrufen: Telefon +49 7127 9315-287.

Wie kann ich bezahlen?

Sie erhalten ca. vier Wochen vor Seminarbeginn eine Rechnung. Den Rechnungsbetrag überweisen Sie bitte eine Woche vor dem Seminartermin.

Was kostet die Übernachtung im Tagungshotel?

Für die Teilnehmer unserer Seminare haben wir ein begrenztes Zimmerkontingent zum Sonderpreis reserviert. Ausführliche Informationen über das Tagungshotel und die Zimmerpreise finden Sie im Internet (www.resource-people.de) unter der Rubrik „Offene Seminare“.

Muss ich die Übernachtung im Tagungshotel extra buchen?

Ja, bitte reservieren Sie Ihr Zimmer rechtzeitig selbst.
Hotel Schönbuch, Telefon: +49 7127 975-0
Oder rufen Sie uns an, gerne übernehmen wir die Buchung für Sie.

Gibt es Sonderkonditionen für Unternehmen?

Wir bieten für Unternehmen Rahmenverträge mit einem Bonus-Programm an. Bei Buchung von mehreren Seminaren innerhalb von 12 Monaten, sind folgende Boni möglich:

- ab 5 bis 9 Buchungen 10 % Bonus
- ab 10 bis 19 Buchungen 15 % Bonus
- ab 20 Buchungen 20 % Bonus

Kann ich meine Anmeldung auch stornieren?

Sie können Ihre Anmeldung auch nach Ablauf der Widerrufsfrist (für Verbraucher) bis acht Wochen vor Seminarbeginn kostenfrei stornieren. Lesen Sie dazu bitte auch die Anmelde- und Teilnahmebedingungen auf dem Anmeldeformular.

An wen kann ich mich wenden, wenn ich noch Fragen habe?

Wenn Sie Fragen zu den Seminaren oder Trainern haben, dann rufen Sie uns einfach an.
Der direkte Draht zu resource PEOPLE: +49 7127 9315-287
Oder schreiben Sie uns – wir freuen uns ausdrücklich auf Sie!
E-Mail: info@resource-people.de



Ja, ich möchte an folgendem Seminar teilnehmen:

Seminar | Termin _____

Vorname | Nachname _____

Straße | Hausnummer _____

PLZ | Ort _____

Telefon | E-Mail _____

Firma / Organisation _____

Abteilung | Position _____

Haben Sie einen Gutschein erhalten? Dann tragen Sie bitte Ihren Gutschein-Code ein.

Gutschein-Code _____

Abweichende Rechnungsanschrift _____

Ansprechpartner im Sekretariat _____

Mit meiner Unterschrift bestätige ich, dass ich mit den Anmelde- und Teilnahmebedingungen einverstanden bin.

Ort | Datum | **Unterschrift** _____

Anmelde- und Teilnahmebedingungen für Seminare

- Mit Eingang Ihrer Anmeldung reservieren wir einen Seminarplatz für Sie. Sie erhalten dann eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Der Rechnungsbetrag ist innerhalb von zwei Wochen nach Rechnungserhalt ohne Abzüge zur Zahlung fällig.
- Sie können ein gebuchtes Seminar nach Ablauf der Widerrufsfrist bis acht Wochen vor Seminarbeginn kostenfrei stornieren. Wenn Sie weniger als acht Wochen vor Seminarbeginn Ihre Teilnahme stornieren berechnen wir folgende Ausfallentgelte:
 - bis vier Wochen vor Seminarbeginn 25 % des Teilnahme-Entgelts,
 - bis zwei Wochen vor Seminarbeginn 50 % des Teilnahme-Entgelts,
 - bis eine Woche vor Seminarbeginn 60 % des Teilnahme-Entgelts,
 - weniger als eine Woche vor Seminarbeginn 75 % des Teilnahme-Entgelts.
- Sollten Sie ohne vorherige Stornierung nicht zum Seminar erscheinen, berechnen wir ein Ausfallentgelt in Höhe von 95 % des Teilnahme-Entgelts. Wenn Sie einen Ersatzteilnehmer benennen, mit dem wir einen Vertrag über die Seminarteilnahme schließen können, verzichten wir auf das Ausfallentgelt. Ebenso wenn ein Interessent aus der Warteliste nachrücken kann.
- In Ausnahmefällen behalten wir uns vor, den in der Beschreibung angegebenen Trainer durch einen anderen Trainer zu ersetzen.
- Wir sind berechtigt, das Seminar aus wichtigen Gründen – wie z. B. Erkrankung des Trainers, zu wenig Teilnehmer oder höhere Gewalt – abzusagen. In diesem Fall erstatten wir bereits bezahlte Teilnahme-Entgelte in voller Höhe zurück. Weitere Ansprüche, insbesondere Schadenersatzansprüche sind nicht möglich.
- Geld-zurück-Garantie
Wenn Sie nach dem ersten Seminartag mit unseren Leistungen nicht zufrieden sind, erhalten Sie das Teilnahme-Entgelt zurück – ohne Wenn und Aber.
- Widerrufsbelehrung für Verbraucher
Sie können Ihre Vertragserklärung innerhalb von zwei Wochen ohne Angabe von Gründen in Textform (z. B. Brief, Fax, E-Mail) widerrufen. Die Frist beginnt nach Erhalt dieser Belehrung in Textform, jedoch nicht vor Vertragsabschluss. Zur Wahrung der Widerrufsfrist genügt die rechtzeitige Absendung des Widerrufs.

Der Widerruf ist zu richten an: resource PEOPLE e.K.,
Hohenneuffenstr. 57, 72666 Neckartailfingen.

Widerrufsfolgen
Im Falle eines wirksamen Widerrufs sind die beiderseits empfangenen Leistungen zurückzugewähren und ggf. gezogene Nutzungen (z. B. Zinsen) herauszugeben. Verpflichtungen zur Erstattung von Zahlungen müssen innerhalb von 30 Tagen erfüllt werden. Die Frist beginnt für Sie mit der Absendung Ihrer Widerrufserklärung, für uns mit deren Empfang.

Besondere Hinweise
Bei einer Dienstleistung erlischt Ihr Widerrufsrecht vorzeitig, wenn wir mit der Ausführung der Dienstleistung mit Ihrer ausdrücklichen Zustimmung vor Ende der Widerrufsfrist begonnen haben oder Sie diese selbst veranlasst haben.
Ende der Widerrufsbelehrung.

resource PEOPLE e.K.

Hohenneuffenstraße 57
72666 Neckartailfingen

Tel. +49 7127 9315-287
Fax +49 7127 9247-52

E-Mail: info@resource-people.de
www.resource-people.de