



NEGOTIATION

Expert

Workshops 2019



ISMAN & Partner

Negotiations. Conflict. Be Prepared.

Amsterdamer Straße 191 B | 50735 Köln, Deutschland
+49 176 22 68 94 43 | info@ismanundpartner.com

01 Für wen?

Dieser Workshop richtet sich an alle, die ihr Verhandlungsgeschick auf ein Höchstniveau bringen wollen und müssen. An alle, die ihr Handeln in schwierigen Verhandlungssituationen souverän gestalten möchten. Und an alle, die Verhandeln in Zukunft als ihre persönliche Expertise bezeichnen möchten.

Wir vermitteln fundiertes Wissen über Verhandlungstechniken und schulen Ihr souveränes Auftreten am Verhandlungstisch. Denn wichtige Verhandlungen sollte man nicht einfach auf sich zukommen lassen, sondern professionell vorbereiten. Mit diesem Workshop machen Sie den Anfang.

02 Was lernen Sie?

- ✿ Einen Verhandlungsspielraum einzuschätzen
- ✿ Den Faktor Zeit zu Ihren Gunsten zu nutzen
- ✿ Mit Rhetorik und Argumentation zu überzeugen
- ✿ Wie Sie mit unternehmensinternen Peers und Kollegen verhandeln
- ✿ Strategien aus der Welt der Diplomatie, die Sie in Ihren Verhandlungen einsetzen können
- ✿ Besonderheiten bei Verhandlungen im Rahmen von Großprojekten, mit hoher medialer Aufmerksamkeit und zahlreichen, unterschiedlichen Anspruchsgruppen

03 Nutzen

Nach diesem Workshop haben Sie alle Aspekte von Verhandlungen vertiefend behandelt und mehrmals geübt. So schnell wird Sie nichts aus der Fassung bringen. Sie können jede Verhandlung, gleichgültig wie komplex richtig vorbereiten und durchführen. Sie kennen Ihre Verhandlungsstärken und Ihre Blind Spots und wissen beide strategisch einzusetzen.

Sie haben 3 Stunden Web-Coaching frei zur Verfügung, falls Sie eine „Second-Opinion“ oder einen Sparringpartner für Ihre nächste schwierige Verhandlung brauchen.

Ablauf



Schwierigkeitsgrade der Simulationen

1	★	gut lösbar	2	★★	normal	3	★★★	machbar
4	★★★★	verwickelt	5	★★★★★	schwierig	6	★★★★★★	sehr schwierig

Referent



Calin-Mihai Isman
Ghost Negotiator und Negotiation-Consultant



MEMBER OF HARVARD NEGOTIATION MASTERCLASS

Dauer

4 Tage

Investition

2.000 EUR (zzgl. MwSt.) pro Person

Inkludiert

- 3 Stunden individuelles Web-Coaching für jeden Teilnehmer, abrufbar bis zu 3 Monaten nach Durchlaufen des Workshops
- Teilnahmezertifikat
- Workshop-Unterlagen

Voraussetzungen

Wir empfehlen die vorherige Teilnahme am Programm „Negotiation Master“, da wir auf dieser Grundlage aufbauen.

Über ISMAN & Partner

ISMAN & Partner ist eine Unternehmensberatung spezialisiert auf die Themenfelder Verhandlungsführung und Konfliktberatung. Zu den Kunden zählen Unternehmen aus den Branchen Transportation, Automotive, Real Estate, Energie u.a. Die Beratungsleistungen werden von Leitern der Bereiche Sales, Einkauf, M&A und Contracting in Anspruch genommen. Begleitet werden Verhandlungen zwischen Unternehmen (bspw. Preisverhandlungen, Fusionen, Unternehmenskäufe, Kooperationen), zwischen Management und Interessenvertretern (Gewerkschaften und Betriebsräte), sowie zwischen Unternehmen und öffentlichen Vertretern (Ministerien, Ämter, Verbänden) bei großen Projekten mit Auswirkungen auf die Öffentlichkeit. ISMAN & Partner ist vorwiegend in Europa und den U.S.A. tätig.

www.ismanundpartner.com

Stimmen

One of the best workshops I had was „Negotiation“ @ismanundpartner! The playful, interactive learning helped me to directly apply the new insights, to adjust my behavior, and to get better from simulation to simulation. Having the opportunity to analyze my body language in negotiations was for me an „eye opener“. It was a great pleasure to learn from a professional negotiator.

**Eduard Bock, Geschäftsführer Cantus Verkehrsgesellschaft MbH,
Geschäftsführer nbe nordbahn Eisenbahngesellschaft**

I know already how to negotiate“ was my first thought. But after taking part in a negotiation workshop @ismanundpartner I must confess, that I learned a lot of new stuff. But probably the most important was that I adjusted my mindset how I will approach negotiations in future. Highly recommendable!

Niels Beijer, Senior Account Manager, booking.com

I highly recommend taking a negotiation workshop with ISMAN & Partner. It is indeed challenging, with a clear focus on practicing the newly learned theory and approaches. It was one of the best executive education trainings I had in the last years.

Philipp Schuchall, Head of Marketingplanning and -monitoring, Rhein-Main-Verkehrsverbund GmbH

Negotiation Expert
Workshops 2019



ISMAN & Partner

Negotiations. Conflict. Be Prepared.

Negotiation Expert

Workshops 2019

Amsterdamer Straße 191 B (im Medienpalais) | 50735 Köln, Deutschland
+49 176 22 68 94 43 | info@ismanundpartner.com