

WÜRDEST DU
NICHT AUCH
ZUSTIMMEN?

NATÜRLICH,
UNBEDINGT!



ZfU Leadership-Academy

Dienstag, 16. April 2013



Lernen vom Polizei-Psychologen: Strategie & Taktik des Verhandeln

Verhandlungen im Grenzbereich: mit Matthias Schraner

- **Motive und Motivation: Analyse des Verhandlungspartners**
Analyse der Motive und analytisches Zuhören
- **Strukturiertes Vorgehen: Ziel – Strategie – Taktik**
Die Grundsätze einer wirksamen Verhandlung
- **Die Logik der Argumentation: Vertrauen durch Überzeugen**
Die Argumentationskette zum erfolgreichen Verhandlungs-Ergebnis
- **Verhandlungen unter Druck: Die erlösende Strategie**
Verschiedene Wege aus der Sackgasse sowie die Exit-Strategie bei Abbruch

Inhalt der Tagesveranstaltung

Analyse des Verhandlungspartners

- Analyse der Motive hinter den Positionen sowie Analyse der Entscheidungsstruktur
- Das analytische Zuhören

Ziel – Strategie – Taktik

- Agieren statt Reagieren
- Die Grundsätze einer wirksamen Strategie
- Unfaire Taktiken kennen und abwehren

Überzeugen mit richtigen Argumenten

- Welche und wie viele Argumente?
- Die richtige Reihenfolge einer Argumentationskette
- Der Grundsatz der Reziprozität

Die Führung in der Verhandlung

- Die Wirkung von Stress auf die Leistungsfähigkeit
- Das richtige Verhalten während einer Stresssituation
- Das Problem übergeben

Macht und Ohnmacht

- Die richtige Strategie bei Verhandlungen unter Druck
- Verhandeln mit Gruppen
- Verhandeln mit unsympathischen und irrational handelnden Personen

Der Weg aus der Sackgasse

- Warnung statt Drohung
- Gemeinsamkeiten statt Gegensätze
- Die Feuerwehruniform
- Abbruch? Wenn ja – wie?

Referent / ZfU Core Faculty



Matthias Schranner

Matthias Schranner verhandelte als Polizeibeamter mit Drogendealern, Bankräubern und Geiselnern.

Nach seinem Studium zum Verwaltungsjuristen trainierte er Führungskräfte am Fortbildungsinstitut des Innenministeriums für eine erfolgreiche Verhandlungsführung. In einer Spezialeinsatzgruppe war er für die schwierigsten Verhandlungen sowie für die Betreuung von Verbrechensopfern verantwortlich.

Heute trainiert er weltweit die Führungskräfte namhafter Unternehmen wie BMW, Nokia, Microsoft, SAP und das Wirtschaftsförderungsinstitut Italien.

Matthias Schranner ist Gründer und Inhaber des Schranner Negotiation Institut St. Gallen, Referent an der Universität St.Gallen und Beirat am "Center for Strategic Negotiations" der WHU Vallendar/Koblenz.

Zum Thema

Beinahe jeden Tag führen wir Verhandlungen, ob im privaten oder im beruflichen Bereich. Manche nehmen einen unbefriedigenden Verlauf: weil wir gestresst sind, weil wir mit aggressivem oder unfairem Verhalten konfrontiert sind oder weil uns die Situation schlicht überfordert.

Matthias Schranner schildert an diesem Tag seine nachweislich erfolgreichen Verhandlungstechniken. Er beschreibt, wie wir Verhandlungspartner und deren Motive gründlich analysieren, Gruppenprozesse deuten und für uns nutzen, wie wir in schwierigen Situationen einen kühlen Kopf bewahren und Verhandlungspsychologie kompetent umsetzen können. Nebst vielen Praxisbeispielen (Gehalts-, Vertrags-, Verkaufsverhandlungen) erfahren Sie von zahlreichen Situationen aus seiner Zeit bei der Polizei, die den Vortrag spannend wie ein Krimi machen.

Ihr Nutzen – warum Sie teilnehmen sollten

- Sie lernen, Verhandlungspartner und deren Motive gründlich zu analysieren und entsprechend darauf zu reagieren.
- Sie erfahren die Grundsätze einer wirksamen Verhandlung und erarbeiten sich ein strukturiertes Vorgehen.
- Sie erfahren, wie Sie mit den passenden Argumenten in der richtigen Reihenfolge Ihr Ziel erreichen.
- Sie erkennen Chancen und Möglichkeiten in schwierigen Verhandlungen und erlangen Macht statt Ohnmacht.

Preise

ZfU-Mitglieder* CHF 980.–/EUR 820.–
Standardpreis CHF 1280.–/EUR 1070.–

Im Seminarpreis inbegriffen sind 1 Mittagessen, Pausenerfrischungen sowie eine ausführliche Seminardokumentation.

*Dieser Preis gilt für Mitglieder der ZfU-Leadership Academy. Informationen zur Mitgliedschaft finden Sie unter www.zfu.ch/leadership-academy oder kontaktieren Sie unser Customer Care Center, Tel. +41 (44) 722 85 07.

Veranstaltungsort

Hotel Sedartis ****
Bahnhofstrasse 16
CH-8800 Thalwil am Zürichsee
Tel. +41 43 388 33 00; www.sedartis.ch

Transfer: PW: 10min. ab Zürich / ÖV: 30min. ab Zürich Airport

Zimmerpreise: ab CHF 198.–/EUR 165.–

Gerne reservieren wir für Sie ein Zimmer zu unseren speziellen Vorzugs-Konditionen.

Annullationsbedingungen:

30 Tage vor Termin 50%; 15 Tage vor Termin 100%
(www.zfu.ch/agb).

Die Veranstaltung dauert von 9.00 – 17.15 Uhr

Beratung / Kontakt

Evelyn Brun
Program Manager Leadership Academy
Tel. +41 44 722 85 33
E-Mail: evelyn.brun@zfu.ch

Anmeldung **Lernen vom Polizei-Psychologen: Strategie & Taktik des Verhandels**

Fax: Talon ausfüllen oder **Visitenkarte** anheften & faxen an **+41 44 722 85 86**
Telefon: Customer Care Center **+41 44 722 85 01**
Internet: <http://www.zfu.ch/weiterbildung/seminare/e19t.htm>

<input type="checkbox"/> Herr	<input type="checkbox"/> Frau	Name/Vorname	
Firma			
Telefon/Fax		E-Mail	
Funktion/Abteilung			
Strasse/Postfach		<input type="checkbox"/> Firmenadresse	<input type="checkbox"/> Privatadresse
Land/PLZ/Ort			

Ich nehme an **folgendem Termin** teil:

Dienstag, 16. April 2013, Thalwil am Zürichsee

Ja, ich möchte ein **Hotelzimmer reservieren:**

Einzelzimmer Doppelzimmer von bis