

# Strategie & Taktik des Verhandeln

## Lernen vom Polizei-Psychologen Matthias Schranner

### Inhalte und Lernziele

- **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

### Die Themen der Veranstaltung

• 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 • Abbruch? Wenn ja – wie?

### Ihr Nutzen

- 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.

### Trainer / ZfU Faculty



#### Matthias Schranner

ZfU Core Faculty; verhandelte als Polizeibeamter mit Drogendealern, Bankräubern und Geiselnehmern. 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 Verbrechensoffern 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.

### Arbeitsmethodik

Matthias Schranner schildert an diesem Tag seine nachweislich erfolgreichen Verhandlungstechniken. Er beschreibt, wie wir Verhandlungspartner und deren Motive gründlich analysieren.

### Varianten: 1 Tag kompakt 2 Tage intensiv

#### Investition pro Tag

Honorarstufe: 5 / Teilnehmer: max. 15

#### Optionen/Hinweis

Massschneidung des Konzepts und der Seminar-dauer nach Ihren Wünschen sind möglich, können aber zusätzliche Vorbereitungskosten der Referenten bewirken.

#### Honorar-Stufen pro Tag

Stufe 1 = bis CHF 5000  
Stufe 2 = bis CHF 7000  
Stufe 3 = bis CHF 9000  
Stufe 4 = bis CHF 11000  
Stufe 5 = ab CHF 11000

#### Kontakt ZfU Inhouse Team

Ruth Boss, ruth.boss@zfu.ch, Tel. +41 44 722 85 54  
Nicole Hug, nicole.hug@zfu.ch, Tel. +41 44 722 85 53  
Marion Jost, marion.jost@zfu.ch, Tel. +41 44 722 85 64