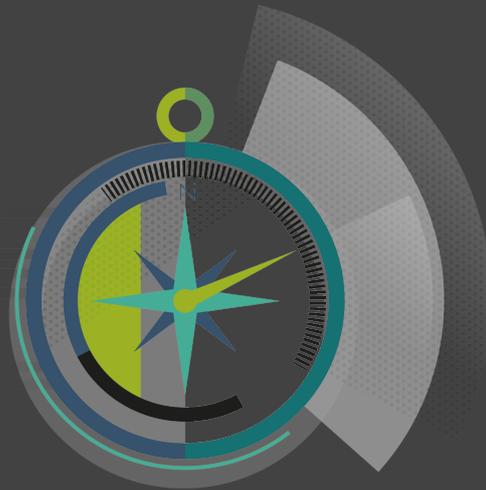

DER STRATEGISCHE VERHANDLER



DER 2-TÄGIGE WORKSHOP
FÜR FORTGESCHRITTENE
VERHANDLUNGSPLANUNG

ÜBERSICHT

In dem Workshop „Der Strategische Verhandler“ lernen Teilnehmer den proaktiven Ansatz zur Verhandlungsplanung kennen. Er hilft Ihnen und Ihren Teams sämtliche Aspekte Ihres Verhandlungsumfelds und Ihrer Ausgangsposition zu kontrollieren. Der Workshop vermittelt die Fähigkeiten, Instrumente und das Selbstvertrauen, mit denen Sie jede noch so komplexe Verhandlung proaktiv planen, kontrollieren und erfolgreich abschließen können.

Der Strategische Verhandler arbeitet mit demselben Rahmenwerk wie es unsere Berater verwenden, wenn sie die großen Unternehmen dieser Welt bei ihren Verhandlungen unterstützen. Die Methode ist daher praxiserprobt. Mit Abschluss des Workshops verfügen die Teilnehmer über die perfekten Fähigkeiten zur Planung komplexer Verhandlungen.

DIE WICHTIGSTEN MERKMALE

- Ein zweitägiger Intensiv-Workshop an einem externen Standort für bis zu 12 Teilnehmer
- Er wird von Verhandlungsberatern mit jahrelanger Erfahrung in der Geschäftswelt abgehalten
- Vermittlung und Vertiefung des „Pyramiden-Modells“, ein Rahmenwerk für die Bewertung der strategischen Vorgehensweise
- Sie lernen die „3 Ps“ kennen - Power, People und Process (Macht, Menschen und Vorgehensweise) - und wie sie im Einzelfall angewendet werden
- Mit praktischen Übungen zwischen den Lerneinheiten. So lernen Sie die einzelnen Grundsätze kennen und gleichzeitig wird das aktive Lernen gefördert
- Zugang zu den von uns entwickelten Online- und Offline-Planungsinstrumenten und wie diese in einer Fallstudie aus der realen Welt angewendet werden
- Gelegenheit, das Gelernte in einer Ihrer aktuellen oder bevorstehenden Verhandlung anzuwenden und die Instrumente einzusetzen

BESCHREIBUNG

Der Workshop vermittelt einen robusten, kognitiven Ansatz für das Planen von Verhandlungen. Er ist für all diejenigen geeignet, die mit langwierigen, komplexen Verhandlungen mit diversen Phasen zu tun haben und bei denen es oftmals um existenzielle Entscheidungen für das Unternehmen geht. Die Teilnehmer sollten bereits über fundierte Kenntnisse hinsichtlich Taktik und Verhalten in Verhandlung verfügen.

Wir arbeiten mit einem durchdachten strategischen Rahmenwerk und nutzen eine Reihe strategischer Online-Instrumente. So lernen die Teilnehmer, wie sie für ihre hochkomplexen Verhandlungen Unwägbarkeiten und Folgewirkungen einplanen, erkennen und dafür Strategien erarbeiten können.

Der Strategische Verhandler legt die Schwerpunkte auf strukturiertes Denken, Stakeholder-Management, Entscheidungsfindung, Risikoanalyse und Ablaufsteuerung. Die Teilnehmer lernen, sich durch die Aktionen und Reaktionen des Verhandlungspartners nicht aus dem Konzept bringen zu lassen und wie sie stets die Kontrolle über die Verhandlung behalten.

DAS PROGRAMM IST FÜR SIE RICHTIG, WENN SIE...

Der Komplette Verhandler oder TCSN-6 absolviert haben und nun Ihre Verhandlungsfähigkeiten in Bezug auf die strategische Planung erweitern und auf ein höheres Level bringen möchten.

Auf Vorstandsebene, als Direktor oder Geschäftsführer tätig sind und Ihre fortgeschrittenen Verhandlungsfertigkeiten weiterentwickeln möchten und lernen wollen, wie Sie Ihre Verhandlungen strategisch perfektionieren können.

Ein Team sind, das sich bereits in einer konkreten Verhandlung befindet oder wo eine Verhandlung bevorsteht und das gerne mehr strategisches Können erwerben möchte.

WEITERE INFORMATIONEN finden Sie auf thegappartnership.com