



**DIE VERHANDLUNGSTRAINER**  
Verhandlungen gewinnen

## **„Verhandlungsprofiling - Der Workshop“**

*1 -tägiger Verhandlungsworkshop*

*mit Verhandlungsprofi und Buchautor Peter Troczynski*

*In diesem Workshop beschäftigen Sie sich mit der konkreten und realen Vorbereitung auf anstehende Verhandlungen. Sie lernen Methoden und praxisbewährte Profiling Tools und Checklisten für die entscheidenden Elemente einer Verhandlung kennen. Gemeinsam entwickeln wir mit Ihnen ein erfolgsversprechendes Verhandlungsdrehbuch.*





## VERHANDLUNGSPROFILING - DER WORKSHOP

Der Trainings-Bestseller Führungskräfte und Mitarbeiter aus Geschäftsleitung, Vertrieb, Einkauf, Materialwirtschaft, Produktion, Entwicklung und Marketing

**Termin** 23. September 2019

**Beginn:** 9:00 Uhr **Ende:** ca. 16.30 Uhr

**Ort:** Schlosshotel Gartrop

Schloss Allee 4 , 46569 Hünxe

[www.schlosshotel-gartrop.de](http://www.schlosshotel-gartrop.de)



Übernachtungs- und weitere Verpflegungskosten sind direkt mit dem Hotel abzurechnen. Für die Teilnehmer stehen bis drei Wochen vor dem Seminar begrenzte Zimmerkontingente zu Sonderkonditionen zur Verfügung. Nehmen Sie Ihre Reservierung bitte rechtzeitig selbst und direkt im Hotel unter Berufung auf die Veranstaltung der Verhandlungstrainer vor.

### Ihre Investition

1-tägig 1.379 € / Person zzgl. MwSt.

darin enthalten sind: Seminarpauschale, Unterlagen, Getränke, Pausen-Snacks, Mittagessen, Das Buch von Peter Troczynski „Verhandlungen gewinnen“ als E-Book Zertifikat plus 3-maliges Bonuscoaching per Mail oder Telefon auf den Grundlagen des gebuchten Trainings innerhalb der folgenden 6 Monate.

## Inhalte

Wenn es um die Anbahnung eines Megadeals, der Vorbereitung einer entscheidenden Vorstands- oder Aufsichtsratssitzung, der Ausgestaltung von Verträgen, Ein- oder Verkaufsverhandlungen geht, wird es immer Situationen geben, in denen selbst erfahrene und geschulte Verhandler an Grenzen geraten, die mit herkömmlichen Mitteln nicht zu überwinden sind. Besonders Rahmenvereinbarungen oder Kontrakte mit hohen einmal Investitionen sind dann über einen längeren Zeitraum kaum mehr veränderbar. Umso mehr lohnt es sich beim kommenden Gespräch außerordentlich gut vorbereitet zu sein. Das gilt besonders am Verhandlungstisch. Wer mehr weiß, ist strategisch überlegen denn jeder Informationsvorsprung schafft neue Optionen. Die Aufbereitung von Informationen über den Verhandlungsgegenstand, den Verhandlungspartner, die Ausgangssituation, seine Rahmenbedingungen, seine Wahrnehmung der Situation sowie die Interessenlage des Unternehmens des Verhandlungspartners und seine Ziele ist die Basis für den eigenen Verhandlungserfolg. So decken Sie Beziehungs- und Einflußnetzwerke auf und sind in der Lage dieses für Ihre Verhandlungen auszuwerten, zu berücksichtigen und zu nutzen.

So erweitern Sie Ihre Sicht der Verhandlung um die Sicht Ihres Gegenübers. Nach diesem Profiling-Workshop sind Sie in der Lage ein detailliertes Drehbuch, Personen- und sachbezogen, mit möglichen Alternativen, Optionen, Plan B und möglichen Exitpositionen zu erstellen.

*Sie lernen Methoden und praxisbewährte Profiling Tools und Checklisten für die entscheidenden Elemente einer Verhandlung kennen. Gemeinsam entwickeln wir mit Ihnen ein erfolgsversprechendes Verhandlungsdrehbuch.*



## Inhalte

Was Sie vor der Verhandlung klären sollten und vom FBI lernen können | Prozesse und Methoden in Negotiation Intelligence | Vorbereitung auf den Verhandlungspartner und sein Unternehmen | Analyse der Verhandlungspartner auf der Basis von persönlichkeitsbestimmenden Interessenstrukturen nach Dr. Wolfgang Hintz |

Motive und Triebkräfte Ihrer Verhandlungspartner erkennen und gezielt darauf eingehen | Persönlichkeitsmerkmale, Eigenarten und Umfeld Ihrer Verhandlungspartner recherchieren, erkennen und verstehen | Dedizierte Analyse vom Verhalten Ihres Verhandlungspartners um Rückschlüsse auf Strategie und Taktik für Ihre Verhandlungsführung zu erlangen um dann die richtigen Strategien auszuwählen

„Social Proof“ Psychologie der Beeinflussung und weitere Verhaltensmerkmale | Klick, surr - Prinzipien die unser Verhalten bestimmen und die Auswirkungen auf Verhandlungsführung, Kommunikations- und Verhandlungsstrategien haben | Ohne klare Ziele keine Ergebnisse, von „must to have“ bis „nice to have“, die eigenen & die Ziele des Verhandlungspartners definieren & Klarheit schaffen | Die eigenen Optionen und die Optionen des Verhandlungspartners klären und Alternativen schaffen und die Exit Positionen definieren

Analyse der bevorzugten Verhandlungsstrategien und -taktiken | Planen und Adaptieren des Verhandlungsprozesses zum gewünschten Ziel | Entwicklung der Verhandlungsstrategie auf der Basis der Profile der Gegenseite, der Struktur der Einflussnetzwerke und der eigenen Informationsüberlegenheit | Abstimmung der psychologischen Taktiken im Verlauf des Verhandlungsprozesses |

Transfer-Coaching | inhaltliche Vertiefung und Transfer zu individuellen Fragestellungen

## IHR TRAINER PETER TROCZYNSKI Headcoach der Verhandlungstrainer

Peter Troczynski blickt auf eine mehr als 30-jährige erfolgreiche Berufskarriere zurück. Seine Managementausbildung erhielt er in namhaften Konzernen der Informationstechnologie Branche. Seit 1994 bietet er Verhandlungstrainings für die unterschiedlichsten Unternehmensbereiche an. Er gehört zu den wenigen Verhandlungsexperten in Deutschland die aus langjähriger Berufs- und Trainingspraxis sowohl die Einkaufs- als auch die Vertriebsseite kennen. Seit mehr als 25 Jahren unterstützt er Unternehmen und Organisationen bei der Erreichung ihrer Verhandlungsziele, sowohl im Hintergrund, am Verhandlungstisch als auch in Trainings. Seinen Ruf, messbar deutlich bessere Resultate zu erzielen hat er sich u.a. durch eine Vielzahl von Verhandlungen, die er im Laufe seines Berufslebens im Verkauf und im Einkauf in verschiedenen Branchen geführt hat, erworben. Auch heute verhandelt Herr Troczynski regelmäßig im Kundenauftrag in unterschiedlichsten Branchen und erzielt dabei überdurchschnittliche Erfolge. Er ist Spezialist für Verhandlungen in der Industrie, im Handel und im Dienstleistungsbereich, sowohl mit Wettbewerbslieferanten als auch mit mächtigen, monopolistisch ausgerichteten Lieferanten. Des Weiteren unterstützt er Unternehmen aus verschiedenen Branchen regelmäßig als „Ghost Negotiator“.

## Veröffentlichungen





## ANMELDEFORMULAR

Per Mail an: [of@die-verhandlungstrainer.de](mailto:of@die-verhandlungstrainer.de)

Hiermit melde(n) ich (wir) mich (uns) verbindlich gemäß den nachfolgend genannten Geschäftsbedingungen zur Teilnahme zu nachstehender Veranstaltung an:

SEMINAR / WORKSHOP

**Machtspiele & Verhandlungspoker**

Terminwunsch

\_\_\_\_\_ ( Tragen Sie hier Ihren Wunschtermin ein)

Beginn: 9:00 Uhr Ende: ca. 16.30 - 17.00 Uhr

Ort: Schloss Allee 4 / 46569 Hünxe

[www.schlosshotel-gartrop.de](http://www.schlosshotel-gartrop.de)

Seminargebühr:

1-tägig 1.379,00 € / Person zzgl. MwSt.

Dies ist eine rechtsverbindliche Anmeldung. Es gelten die beiliegenden Geschäftsbedingungen für unsere offenen Seminare.

Firmenname

PLZ / Ort

Straße

Datum: Rechtsverbindliche Unterschrift / Stempel

## ANMELDEFORMULAR

Name Teilnehmer 1

\_\_\_\_\_

Position

\_\_\_\_\_

Telefon:

\_\_\_\_\_

E-Mail:

\_\_\_\_\_

Name Teilnehmer 2

\_\_\_\_\_

Position

\_\_\_\_\_

Telefon:

\_\_\_\_\_

E-Mail:

\_\_\_\_\_

Ansprechpartner für Rückfragen:

Name \_\_\_\_\_

Abteilung \_\_\_\_\_

Telefon \_\_\_\_\_

Mail \_\_\_\_\_



## Geschäftsbedingungen für offene Seminare

Die Teilnehmerzahl je Seminar ist auf 8 Teilnehmer begrenzt. Die Anmeldungen werden daher nach Reihenfolge der Eingänge berücksichtigt. Bei ausgebuchten Seminaren werden Sie umgehend informiert. Mit der Anmeldebestätigung erhält der Anmeldende die Rechnung nur über die Teilnahmegebühr. Die Teilnahmegebühr versteht sich pro Teilnehmer und zzgl. der gesetzlichen MwSt. Die Teilnehmergebühr beinhaltet jeweils die Seminarkosten, Unterlagen, Zertifikat, Mittagessen, Kaffeepausen und Seminargetränke (wenn in der Beschreibung so ausgewiesen). Ab zwei Teilnehmern aus einem Unternehmen erhalten Sie 10 % Nachlass auf die Gesamtgebühr.

Der **Rechnungsbetrag** ist bis 2 Wochen vor Veranstaltungsbeginn auf unser Konto zu überweisen. Bei kurzfristigen Anmeldungen (2 Wochen vor Seminarbeginn), sind die Teilnahmegebühren sofort fällig. Die Teilnahmegebühren müssen vor Veranstaltungsbeginn überwiesen sein. Übernachtungs- und weitere Verpflegungskosten sind direkt mit dem entsprechenden Hotel abzurechnen. Nehmen Sie Ihre Reservierung bitte rechtzeitig selbst und direkt im Hotel unter Berufung auf die Veranstaltung der Verhandlungstrainer vor.

**Stornierungen** bis 6 Wochen vor Veranstaltungsbeginn sind kostenfrei. Bei späteren Stornierungen kann von Ihnen ein Ersatzteilnehmer benannt werden. Wird kein Ersatzteilnehmer benannt, ist bei Rücktritt bis 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn eine Stornierungsgebühr von 30% der Teilnahmegebühr fällig. Bei späteren Stornierungen, bei Nichterscheinen oder nur zeitweisem Erscheinen des Teilnehmers berechnen wir die volle Teilnahmegebühr.

Der Veranstalter darf den Teilnehmer bis auf Widerruf als Referenz in seinen Medien nennen.

## Geschäftsbedingungen für offene Seminare

**Trainer:** Änderungen des Einsatzes der in der Beschreibung aufgeführten Trainer sind in Ausnahmefällen möglich.

**Rücktrittsvorbehalt:** Wir sind berechtigt aus wichtigem Grund (insbesondere bei Erkrankung des Trainers und bei zu geringer Teilnehmerzahl) gegen volle Rückerstattung bereits gezahlter Gebühren das Training zu stornieren. Weitere Ansprüche, insbesondere Schadensersatzansprüche, werden von uns nicht akzeptiert.

**Urheberrecht:** Sämtliche im Seminar ausgeteilten Unterlagen sind urheberrechtlich geschützt. Sie dürfen nur mit Einwilligung des Urhebers vervielfältigt werden.

**Gerichtsstand:** Gerichtsstand ist das für den Geschäftssitz der Verhandlungstrainer zuständige Gericht.

Jede Maßnahme wird begleitet durch ausführliches Trainingsmaterial und der Dokumentation der im Training oder Workshop erarbeiteten Ergebnisse. Zusätzlich erhält jeder Teilnehmer themenorientierte Trainingsmaterialien zur Transfersicherung