

- **NegoSIM: Mit Einkäufern, Verkäufern, Entscheidern, Behörden, Politikern verhandeln – nach dem Harvard-Konzept.**

Verhandlungen über Preise, Rabatte, Gewährleistungen, Pönalen, Änderungsrisiken, Termine, Budgets, Personalthemen oder gegenseitige Zugeständnisse. Verhandlungen unter vier Augen oder am runden Tisch. Zielgruppe dieses Verhandlungstrainings sind Menschen, die Ihr Verhandlungsgeschick professionalisieren und vertiefen möchten. Es beruht auf vier Prinzipien:

- 1) Harvard-Verhandlungsexperte vermittelt Know-how.

Die Inhalte dieses Seminars sind kurz, praxisnah und aufs Wesentliche beschränkt. Ein erfahrener Verhandlungsexperte vermittelt professionelles Know-how zum prinzipienorientierten Verhandeln nach dem Harvard-Konzept:

- Grundlagen zu Verhandlungsstilen und -strategien: hartes und weiches Verhandeln
- bewährte Methoden und Steuerungstools des Verhandeln
- effiziente Ergebnisse durch Verhandlungsanalyse
- Taktiken und Manipulationen erkennen und optimal reagieren
- partnerorientierte Kommunikation und die Kunst der fairen Auseinandersetzung (win-win)
- mit Persönlichkeitsmodellen den Verhandlungspartner einschätzen und den eigenen Stil anpassen
- Körpersprache und Gesprächsatmosphäre



- 2) Business-Simulations-Spieler ermöglicht den Transfer sofort und live!

Anschließend wenden Sie als Teilnehmer das erworbene Know-how sofort an. So wie Piloten im Flugsimulator anspruchsvolle Flugsituationen trainieren, können Sie Ihr Verhandlungsgeschick nun testen. Dazu schlüpft ein professioneller Business-Schauspieler von VitaminT in die Rolle Ihres Verhandlungspartners und zieht Sie schnell in eine nahezu reale Verhandlungssituation hinein.

Im Gegensatz zu herkömmlichen Rollenspielen mit Laien verkörpert er diese Rollen authentisch und ist in der Lage, einen breiten Fächer von Persönlichkeitstypen differenziert darzustellen, z.B. einen knallharten Einkäufer, einen unnachgiebigen Stakeholder aus Ihrem Unternehmen, etc.



- 3) Wählen Sie Ihren individuellen Aktivitätsgrad!

In diesem Workshop haben Sie 3 Möglichkeiten, teilzunehmen:

Als **Teilnehmer INDIVIDUAL-CASE** können Sie Ihren individuellen Verhandlungsfall einbringen und simulieren. Dazu wird der Verhandlungsexperte Ihren Fall bereits im Vorfeld wie einen „Harvard Case“ schriftlich aufbereitet und in Zahlen messbar machen. Gleichzeitig bereitet sich der Business-Schauspieler intensiv auf die Rolle Ihres Verhandlungspartners vor. Übrigens können Sie Ihren Fall auch verfremden lassen, um vertrauliche Informationen unzugänglich zu machen!



Im Anschluss an das Seminar erhalten Sie dann eine schriftliche Auswertung Ihrer Simulation („Schachprotokoll“) wie im Beispiel auf

<http://www.verhandlungstraining.biz/pages/rabattverhandlung.html>. Dies kann ergänzt werden durch ein Videofeedback. Bei Interesse kann ebenfalls nahtlos ein Einzelcoaching hinzugebucht werden.



Als **Teilnehmer STANDARD-CASE** können Sie ebenfalls an einer herausfordernden Verhandlungssimulation teilnehmen. Die Grundlage dieses Falles basiert hier auf einem vorbereiteten Fall aus der Harvard Fallstudiensammlung.

Als **Teilnehmer SPECT-ATOR** können Sie den gesamten Workshop live mitverfolgen. Und auch hier sind Sie nicht zum stillen Zuschauen verbannt. Stattdessen können Sie Ihre Ideen zur Lösung der herausfordernden Fallsituationen mit einbringen.

- 4) Wählen Sie Ihre Sprache!

Die Standardsprache dieses Workshops ist Deutsch. Allerdings ist es jederzeit möglich, dass eine Simulation auf Englisch durchgeführt wird.

- **Termin und Ort**

Auf Anfrage

- **Ihr Investment in die Professionalisierung Ihres Verhandlungsgeschicks:**

Teilnahmeart	EUR
1) Teilnehmer INDIVIDUAL CASE inklusive individuellem Verhandlungsfall (und ggf. Verfremdung des Inhalts), schriftlicher Aufbereitung als „Harvard Case“, Vorbereitung der Rolle durch Business-Schauspieler und schriftlicher Auswertung der Simulation („Schachprotokoll“); Ohne Videoanalyse und Einzelcoaching; Preise auf Anfrage	2000 € zzgl. 19% Mwst
2) Teilnehmer STANDARD CASE inklusive Teilnahme an einem vorbereiteten Fall aus der Harvard Fallstudiensammlung.	700 € zzgl. 19% Mwst
3) Teilnehmer SPECT-ATOR inklusive Mitverfolgen des Workshops und Einbringen von Ideen.	100 € zzgl. 19% Mwst
<i>Achtung: Die Gesamtanzahl der INDIVIDUAL CASE und STANDARD CASE ist auf 8 Plätze beschränkt!</i>	

- Benötigen Sie weitere Informationen? Oder möchten Sie sich anmelden?

 Dr. Rasmus Tenbergen	VitaminT – Die Bühne für Veränderung Tony Glaser 
Fon: 02363 5675224 Mail: rt@ifld.de	Fon: 0700-V I T A M I N T (0700 - 84 82 64 68) Mail: info@VitaminT.com
Dr. Tenbergen leitet den Bereich Social Business and Negotiations in der European Leadership Academy und ist als Trainer, Berater und Projektentwickler Spezialist für Politikberatung, Verhandlungsführung und Mediation nach dem Harvard-Konzept des „principled negotiating“. Er studierte u. a. Politikwissenschaft und Public Management an der FU Berlin, an der RWTH Aachen und an der Harvard University in Cambridge/ USA mit Schwerpunkt Political Advocacy and Leadership, Verhandlungsführung und Mediation. Seit dem Jahr 2000 ist Dr. Tenbergen Lehrbeauftragter an den Unis Bonn und Erfurt.	VitaminT bietet seit 1997 erfahrungsorientierte Seminare zu den Themen Führung, Team, Verkauf und Verhandlung an. Die 17 professionellen Schauspieler vereinen Theater- und Improvisationsausbildungen mit Kompetenzen aus Training, Coaching und unterschiedlichen Berufen. In diesem Workshop wird Tony Glaser als professioneller Business-Simulationsspieler agieren. Er ist Amerikaner und lebt seit 1981 in Europa. Der ausgebildete Diplom-Psychologe arbeitet als Schauspieler, Schauspiellehrer, Regisseur, Trainer und Moderator auf Deutsch und Englisch.