



IMPULSVORTRAG

mit Keynote Speaker Wladislaw Jachtchenko

„ERFOLGREICH VERHANDELN, MEHR UMSATZ GENERIEREN“

Wie Ihre Mitarbeiter mit den besten Verhandlungsmethoden
die besseren Deals abschließen werden



Eine unverbindliche Anfrage direkt unter
+49 89 9573 1151

INHALT DES IMPULSVORTRAGS

DAS HARVARD-KONZEPT:

RICHTIG VERHANDELN UND ERFOLGREICHE DEALS

Verhandlungsgeschick ist nicht angeboren. So wie ein guter Schachspieler, muss ein guter Verhandler die richtigen Strategien und Techniken kennen und sie täglich einüben. Dabei ist das Harvard Konzept so etwas wie die „herrschende Meinung“ im erfolgreichen Verhandlungsmanagement. Bei unfairen Verhandlungspartnern sollte man aber auch die gängigsten Verhandlungstaktiken kennen, um nicht auf sie hereinzufallen. Die Harvard-Methode geht in der Regel von einem fairen Verhandlungspartner aus, mit dem man gemeinsam langfristige Win-Win-Situationen herstellen möchte. Richtig verhandeln nach Harvard bedeutet, die hinter der Position stehenden Interessen des Verhandlungspartners durch geschicktes Fragen herauszufinden. Doch ist das Harvard-Konzept bei einigen Deals nicht die beste Verhandlungsmethode. Im informationsreichen Impulsvortrag „Erfolgreich verhandeln“ erörtert Wladislaw Jachtchenko, wann man (und wann man nicht) auf das Harvard-Konzept setzen sollte.


WAS DIE ZUSCHAUER LERNEN WERDEN:

- Die Vorbereitung als unterschätzte Verhandlungsphase
- Die 10 wichtigsten Fragetechniken für Verhandlungserfolg
- Die 10 fiesesten Verhandlungstricks und was man dagegen tun kann
- Erfolgreiche Strategien, um das Verhandlungsziel zu erreichen
- Über den Umgang mit schwierigen Verhandlungspartnern
- Über Verhandlungsmacht, kreative Win-Win-Lösungen und langfristige Kooperationen
- Verhandlungsführung als wichtiges Soft Skill für die eigene Karriere



KURZPROFIL VON IHREM VORTRAGSREDNER

WLADISLAW JACHTCHENKO

- Über 13 Jahre Bühnen-Erfahrung in Deutschland, England, USA, Russland, Frankreich, Philippinen, Botswana u.v.m.
- einer der erfolgreichsten Speaker in Deutschland und Europa, bekannt auch aus dem TV (Pro7 und Sat1)
- Speaker bei **TEDx** & 
- Volljurist, Politologe (M.A. Columbia University New York), ehemaliger Stipendiat der Studienstiftung
- Buchautor (u.a. „Plötzlich Führungskraft“ bei Bookboon, „Dunkle Rhetorik“ und „Weiße Rhetorik“ bei Goldmann) und Entwickler des Argumentorik-Konzepts
- Exzellentes Feedback von Zuhörern, Top-Bewertungen bei ProvenExpert („sehr gut“) und Xing Coaches („sehr gut“) und 94% Weiterempfehlungsrate
- [mehr Infos zu Wladislaw Jachtchenko](#)

PREISE FÜR IMPULSVORTRÄGE

UNVERBINDLICHE ANFRAGE

SENDEN SIE EINE UNVER-
BINDLICHE ANFRAGE ÜBER
DAS [Anfrageformular](#) ODER
INFORMIEREN SIE SICH
DIREKT UNTER DER
+49 89 9573 1151 ODER
PER EMAIL:
info@argumentorik.com

Preise für Impulsvorträge von Keynote Speaker Wladislaw Jachtchenko

Im Gegensatz zu Seminaren und Coachings ist der Preis für einen Vortrag von vielen Faktoren abhängig:

- ob Sie einen Standard-Vortrag buchen oder eine genaue Anpassung der Vortragsinhalte ans Zielpublikum wünschen;
- ob das Zielpublikum sich aus Top-Managern, Führungskräften, Mitarbeitern oder Auszubildenden zusammensetzt;
- von der Anzahl der Zuhörer (bis 100, bis 500 oder über 500 Personen);
- ob nachhaltiger Wissenstransfer für die Zuhörer in Form von Online-Kursen, Büchern und/oder Einzelcoachings mitgebucht wird;
- ob Sie eine Kombination aus mehreren Themen oder ein eigenes, neues Thema wünschen;
- ob Sie ein Wirtschaftsunternehmen, eine Körperschaft des öffentlichen Rechts oder eine NGO sind.