

VERHANDLUNGSTRAINING MIT TOP-TRAINERN



UNSER INHOUSE-SEMINAR ZUR
VERHANDLUNGSFÜHRUNG FÜR IHRE MITARBEITER



ARGUMENTORIK-AKADEMIE
www.argumentorik.com
info@argumentorik.com
+49 89 / 9573 1151



Dieses Verhandlungstraining zeigt Ihren Mitarbeitern die wichtigsten Grundregeln und Strategien des erfolgreichen Verhandeln. Wie erreiche ich selbst bei schwierigen Verhandlungen mit einem harten Verhandlungspartner beste Verhandlungsergebnisse — die berühmte Win-Win Situation? Dabei spielen die richtige Verhandlungstaktik, anwendbare Verhandlungstechniken und plausibel vorgetragene Argumente v.a. für die eigenen Interessen eine zentrale Rolle. Unser Verhandlungsexperte bereitet Ihre Mitarbeiter auf eine praktische Verhandlungsführung vor. So hat jeder Mitarbeiter die Möglichkeit, an zwei realitätsnahen Verhandlungs-Simulationen teilzunehmen und das Erlernete sofort in die Praxis umzusetzen. Das Seminar Verhandlungsführung ist ideal für diejenigen, die in wenig Zeit viel über „Erfolgreiches verhandeln“ mitnehmen wollen.



9.00-9.30

Einführung: Die Grundregeln des erfolgreichen Verhandeln

Hier geht es schwerpunktmäßig um die Prinzipien der anerkanntesten Verhandlungstheorie: dem Harvard-Konzept.

9.30-9.45

Ablauf: Welche Phasen durchläuft eine erfolgreiche Verhandlung?

Typische Phasen einer Verhandlung - und wie ein Verhandlungsprofi den Ablauf der Verhandlung sieht.

9.45-10.00

Vorbereitung: Was muss ich vor der Verhandlung beachten?

Hier lernen Ihre Mitarbeiter, welche Vorfragen Sie unbedingt beantworten müssen, bevor Sie in die Verhandlung reingehen.

10.00-12.00

1. Verhandlungs-Übung & Analyse des individuellen Verhandlungsstils für jeden Teilnehmer

Bei der ersten Verhandlungsübung geht es darum, dass Sie mit der anderen Partei / Ihrem Vertragspartner ein günstiges Ergebnis erzielen, wobei Ihnen die erlernte Verhandlungstheorie behilflich sein wird.

12.00-12.15

Die 10 wichtigsten verhandlungstypischen Problemlösungs-Techniken

Bei Jeder Verhandlung treten meist dieselben typischen Probleme auf. Ihr Trainer zeigt Ihnen, wie man diese lösen kann.

12.15-12.30

Körpersprache & Stimme richtig einsetzen

Auch in Verhandlungen ist eine kontrollierte Körpersprache und Stimme von immenser Bedeutung.

Mittagspause



13.30-13.45

Ist es sinnvoll, viele Argumente für seine Positionen vorzutragen?

Auf diese Frage hat die Verhandlungstheorie eine ganz eindeutige und überraschende Antwort.

13.45-14.00

Wer fragt, der führt! — Zur Rolle von Fragen in Verhandlungen

Hier geht es darum, die für Verhandlungen zentralen Fragetypen kennen zu lernen sowie Fragetypen, die man am besten ganz vermeidet.

14.00-14.15

Wie mit manipulativen Verhandlungstricks umgehen?

Sie erfahren die häufigsten Manipulationstricks und wie man sich dagegen wehren kann.

14.15-14.30

Wie die richtigen Worte für seine Position finden?

Gerade wenn es emotional wird, ist es entscheidend, seine Position mit adäquaten Worten zu präsentieren.

14.30-14.45

Wie mit schwierigen Verhandlungspartnern umgehen?

Mit schwierigen Menschen umzugehen bedarf nicht nur des richtigen Fingerspitzengefühls, sondern auch einer guten Vorbereitung auf den jeweiligen Menschentyp.

14.45-16.45

2. Verhandlungs-Übung & Individuelles Feedback

Bei dieser Übung geht es nun darum, dass Sie eine echte Verhandlungssituation aus Ihrem Leben mit dem Trainer „einüben“ können.

16.45-17.00

Wie sich nachhaltig verbessern?

Tipps, mit denen Sie selbstständig Ihr Verhandlungsgeschick auch nach dem Kurs kontinuierlich schulen können.

IHRE TRAINER



Wladislaw Jachtchenko ist mehrfach ausgezeichnete(r) Experte, TOP10-Speaker in Europa und gefragter Business Coach. Er hält Vorträge, trainiert und coacht seit 2007 Politiker, Führungskräfte und Mitarbeiter namhafter Unternehmen wie Allianz, BMW, Pro7, Westwing, 3M und viele andere.

Herr Jachtchenko hat Politikwissenschaft, Jura, Neuere Geschichte und Vergleichende Literaturwissenschaft in München und New York studiert. Er war Stipendiat der Studienstiftung des deutschen Volkes und ist Volljurist (beide Staatsexamina in München) und Politologe (Master of Arts an der Columbia University in New York City).



**Wladislaw
Jachtchenko**
Leiter der Argumentorik-Akademie

Andrea Gau begann mit 2006 mit dem Debattieren und gewann im Laufe ihrer erfolgreichen Debattierkarriere zahlreiche der größten deutschen Debattierturniere und wurde u.a. zweimalig als Chefjurorin zur sportlichen Leiterin der Deutschen Meisterschaften im Debattieren berufen. Zu ihren Schwerpunkten gehören Rhetorik, Argumentation und professionelle Kommunikation.

Seit 2012 gibt die studierte Juristin ihre Erfahrung als Rhetorik-Trainerin in- und außerhalb des Debattierens weiter. Sie ist eine der gefragtesten Debattiertrainerinnen Deutschlands.



Andrea Gau
Argumentations- & Rhetorik-Trainerin

Daniil Pakhomenko studierte in Mainz und Washington D.C Politik- und Geschichtswissenschaften und war Stipendiat der Studienstiftung des deutschen Volkes. Als Debattierer gewann er zahlreiche der größten deutschen Debattierturniere und übernahm als Chefjuror die inhaltliche Leitung bedeutender Debattierereignisse wie etwa der Deutschen Meisterschaft. Er ist seit 2010 als Argumentations- und Rhetoriktrainer sowie seit 2015 als Lehrer für Politik und Wirtschaft sowie Geschichte an der Internatsschule Schloss Hansenberg tätig.

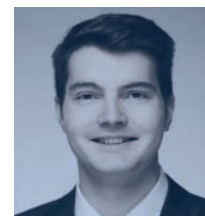


Daniil Pakhomenko
Argumentations- & Rhetorik-Trainer

Valerio Morelli arbeitet im Auswärtigen Amt an Grundsatzfragen der Europapolitik. Er wirkt seit 2017 als Redenschreiber für Spitzenbeamte und -politiker und vertritt das Auswärtige Amt als Redner auf Panels und in Bürgerdialogen.

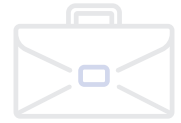
Zuvor hat er für die Europäische Zentralbank und die Deutsche Bundesbank gearbeitet.

Während seines Mathematikstudiums an der TU München war er sechs Jahre als Debattierer aktiv. Er ist Sieger Deutsche Debattiermeisterschaft 2012 sowie Finalist und Halbfinalist auf Debattierturnieren 2008-2011.

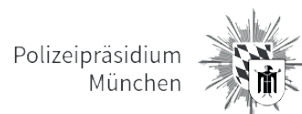


Valerio Morelli
Argumentations- & Rhetorik-Trainer

UNSERE KUNDEN



Hier eine kleine Auswahl unserer Kunden:



MYRA

„Seit Jahren arbeiten wir mit Wladislaw Jachtchenko zusammen. Das sind wertvolle Vorträge, Rhetorik-Trainings für unser Team und extrem effektive Einzelcoachings für unsere Führungskräfte.“

Sascha Schumann, CEO and Lead Architect der Myra Security GmbH



KUNDENSTIMMEN

Das sagen unsere Kunden:

„Herzlichen Dank nochmal für das Verhandlungstraining am Freitag in Gröbenzell. Ich fand es super und hatte einige Aha-Effekte, z.B. dass man nicht authentisch wirkt und den anderen verwirrt, wenn man zugleich die 'helfende' und die 'schlagende Hand' anwendet, also good cop und bad cop in einer Person ist.“

Sandra M.,
Solution Consultant bei ZPartner GmbH & Co. KG



„Sehr prägnantes und praxisorientiertes Verhandlungstraining mit spannenden Verhandlungssimulationen.“

Rainer O., Niederlassungsleitung & Verkaufsleitung neimcke



„Herr Jachtchenko hat sich super auf die Gruppe eingestellt und ich bin beeindruckt, wie viele Themen wir aufgearbeitet haben. Die Teilnehmerwünsche wurden sehr gut aufgenommen und der Trainer hat flexibel darauf reagiert. Die aktiven Sessions und Rollenspiele waren super hilfreich!“

Nadin D., PayPal Deutschland GmbH





Je nach Ihren Anforderungen können Sie dieses Verhandlungstraining in 3 unterschiedlichen Varianten buchen.

BASIC

2.497€

PRO TEAM / TAG

- mit festem Seminarplan
- praxisorientierte Rede-Übungen
- Bei Ihnen vor Ort
- Teilnehmerzahl auf Wunsch
- Inklusive Videoanalysen
- Auf Deutsch oder/und Englisch



KLASSISCHES
SEMINAR

PRO

2.997€

PRO TEAM / TAG

- Maßgeschneiderter Inhalt
- Maßgeschneiderte Übungen
- Zugriff auf den Online-Kurs
"Erfolgreich verhandeln"* für jede/n Teilnehmer/in
- Bei Ihnen vor Ort
- Teilnehmerzahl 4-12 (empfohlen)
- Inklusive Videoanalysen
- Auf Deutsch oder/und Englisch



MAßGESCHNEIDERTES
SEMINAR

PREMIUM

9.997€

PRO TEAM / TAG

- Maßgeschneiderter Inhalt
- Maßgeschneiderte Übungen
- Lebenslanger Zugriff auf die gesamte Argumentorik-Masterclass** für jede/n Teilnehmer/in
- Bei Ihnen vor Ort
- Teilnehmerzahl auf Wunsch
- Inklusive Videoanalysen
- Auf Deutsch oder/und Englisch



MAßGESCHNEIDERTES
SEMINAR & ONLINE-
BIBLIOTHEK

*

Verhandlungstraining: Erfolgreich verhandeln

Mehr Infos zu den Online-Kursen rund um Rhetorik & Business (lebenslanger Zugriff auf den/ die Online-Kurs/e) in unserer [Argumentorik Online-Akademie](#)

**

Argumentorik-Masterclass: Komplette Weiterbildung in Business-Kommunikation mit über 1000 Video-Lektionen, inkl. Weiterbildungszertifikat der Argumentorik-Akademie



ARGUMENTORIK-AKADEMIE
www.argumentorik.com
info@argumentorik.com
+49 89 / 9573 1151

Jedes Verhandlungstraining bereiten wir auf Grundlage der von Ihnen zugesandten Unterlagen und in enger Absprache mit Ihnen vor. Schicken Sie uns gleich eine **unverbindliche Anfrage**, sodass wir mit Ihnen einen passenden Termin vereinbaren können. Für umfassende Beratung, bitte hier kostenlos informieren: 089/95 73 11 51.