



Lernen Sie die zahlreichen Einflussfaktoren kennen

VERHANDLUNGSTRAINING

Damit erzielen Sie bessere Verhandlungsergebnisse

Seminare für Sie und Ihr Unternehmen

- ✓ Gruppentraining und Einzelcoaching
- ✓ individuell auf Ihre Bedürfnisse zugeschnitten
- ✓ modularer Aufbau mit Schwerpunktthemen
- ✓ spannende Veranstaltungen mit vielen Aktivitäten
- ✓ einfach zu buchen, rasche Realisierung möglich

Ihre Vorteile:

- schnelle, nachhaltige Verhandlungserfolge
- Einflussfaktoren analysieren und optimieren
- Bearbeitung realer und/oder fiktiver Fälle
- erkennen, worauf es wirklich ankommt
- profitieren von einem erfahrenen Verhandler

KONTAKT: Tel. 08677 – 917 321
info@wenski-consulting.com
www.wenski-consulting.com

Attraktive Konditionen, wenig Aufwand

Sie legen fest, was geschult wird und welcher Veranstaltungsort am günstigsten ist. Zu diesen Konditionen können Sie buchen:

mehrtägiges Seminar: Preis auf Anfrage
eintägige Veranstaltung: Preis auf Anfrage

Zu allen Veranstaltungen erhalten die Teilnehmer **umfangreiches, exklusives Informationsmaterial**. Neben gebundenen Handouts werden Seminarhandbücher zu den Themen Verhandlungswissen bzw. Selbstmanagement angeboten.

Ihr Experte:



Dr. Guido Wenski
Verhandlungstrainer

"Die Teilnehmer merken schnell: Mir macht die Planung und Durchführung von Seminaren großen Spaß, und sie lassen sich davon anstecken. Auch Sie werden sehr zufrieden sein – garantiert!

*Die Schulungsansätze sind frisch und unverbraucht, und Ihre Mitarbeiter und Verhandlungspartner kennen sie in dieser Form noch nicht. Den Aufwand für ein Seminar holen Sie über **bessere Verhandlungsergebnisse** meist schnell wieder herein."*

Guido Wenski Consulting 

Kurzprofil

Dr. Guido Wenski wurde 1960 in Köln geboren. Er ist Diplom-Chemiker mit juristischer Zusatzqualifikation und Autor zahlreicher Patente zur Herstellung von Halbleiterwafern. Er war fast 30 Jahre in Führungspositionen im Konzernverbund der Wacker-Chemie AG (München) im In- und Ausland tätig, zuletzt 12 Jahre als Leiter Strategischer Einkauf der Siltronic AG im Stammwerk Burghausen

Seit 2015 ist Dr. Wenski selbstständiger Verhandlungstrainer und verfügt über Fach- und Branchenkenntnisse u. a. in Halbleiter- und Chemischer Industrie, Metrologie, Maschinenbau und Projektmanagement. **Trainingssprachen sind Deutsch und Englisch.** Auf Anfrage nennt er gerne Referenzen und Ansprechpartner.





VERHANDLUNGSTRAINING

Wählen Sie für Ihre Teilnehmer die passenden Bausteine aus:

○ Grundlagen des Verhandeln

Das Wichtigste zuerst: Begriffsdefinition; Arten von Verhandlungen (hart, weich oder Harvard?); NEEDs und WANTs; Strategie und Taktik; distributive und integrative Verhandlungen u. v. m.

○ Verhandlungsvorbereitung

Verhandlung und Rolle des Verhandlers; organisatorische und inhaltliche Vorbereitungen; SMARTe Verhandlungsziele; Verhandlungsmacht; Vorbereitung mit dem Verhandlungsplaner



○ Durchführung und Nachbereitung

Individueller Stil und Verhandlungskultur; Teamverhandlungen; nachhaltige Ergebnisse; schwierige Verhandlungspartner erfordern kreative Lösungen; Abwehr unsauberer Tricks; Nachbereitung und Verhandlungscontrolling; und dazu viele Verhandlungstipps

○ Vorgehensweise des Einkäufers

Die Welt des beruflichen Einkäufers; One Face to the Supplier; was der Verkäufer wissen darf; die Rolle des Verhandlungsführers; Umgang mit Alleinbietern; Rabatte – Belohnung fürs Gehirn

○ Vorgehensweise des Verkäufers

Grundregeln für Verkäufer; Beraterverkauf; strategisches Kundenmanagement; Dialog mit Einkäufern; Markup und Walk-out-Preis; Champions und Entscheider; wie Verkäufer "Nein" sagen können

○ Auftreten, Sprache und Körpersprache

Korrektur Gebrauch der Sprache; das Handwerkszeug des Fragens; Verhandlungen mit E-Mail und am Telefon; Auftreten und erster Eindruck; Körpersprache in Verhandlungen erkennen und nutzen

○ Rechtliche Aspekte

Das BGB; Zustandekommen eines Vertrags; Arten von Verträgen; Stellvertretung und Haftung; Minimalanforderungen an Angebote, Bestellungen und Auftragsbestätigungen; Compliance-Fragen

○ Interkulturelle Verhandlungen

Keine Angst vor ausländischen Verhandlern; Eisbergmodell der Kulturen; internationale Verhandlungen; die interkulturelle 3P-Regel; das Lewis-Dreieck; ein Blick auf einzelne Kulturen

○ Psychologie und Spieltheorie

Verhaltensökonomik und Heuristik; Abkürzungen des Gehirns; Placebo-Effekt, Relativität und Anker; Trump-Verhandlungsstil; Intuition und Bauchgefühl; asymmetrische Informationsverteilung; Einführung in die Spieltheorie; Nash-Verhandlungslösung

○ Selbstmanagement des Verhandlers

Was der Verhandler beherrschen und beachten sollte; Arbeit muss "Sinn" machen; Neues wagen und Chancen nutzen, selbstbestimmt und nachhaltig agieren; erforderliche Eigenschaften fördern

○ Selbstmotivation und Ressourcenmanagement

Motivation und Willensstärke; Resilienz; vernetztes Denken und gesunder Menschenverstand; Stressfaktoren; Arbeiten im Flow; Work-Life-Balance; Burnout-Vermeidung; Sport und Beruf

○ Zeitmanagement

Grundlagen des Zeitmanagements; Zeitdiebe; über den zeitaufwändigen Umgang mit Menschen; Dienstreisen; Selbstbestimmung am Arbeitsplatz; Verhandlungen timen und zu Ende bringen

Verhandlungsübungen

... und viele weitere aktive Elemente erwarten Sie

Ein gutes Seminar ist gleichzeitig informativ und lehrreich und macht darüber hinaus Spaß. Daher werden die Teilnehmer(innen) von Anfang an in vielfältige Aktivitäten eingebunden. Kernelemente bilden kleinere und größere Verhandlungsübungen, die den Spieltrieb wecken und den Stoff nachhaltig vermitteln.



Inhaber: Dr. Guido Wenski,

selbstständiger Trainer und Berater

Postfach 1150, 84479 Burghausen, Deutschland

Telefon: +49 (0) 8677 – 917 321

info@wenski-consulting.com

www.wenski-consulting.com

