



SELBSTKONTROLLE IN ALLEN VERHANDLUNGEN

Unter Druck das Steuer fest in der Hand und klar auf Kurs

Spezialtraining mit Lorenz Wohanka & Tom Andreas

10.-11. Dezember 2024

Favorite Parkhotel Mainz



„The very first thing I talk about when training new negotiators is the critical importance of self-control. If we cannot control our own emotions, how can we expect to influence the emotions of another party?“

Gary Noesner

Zwei Tage für Selbstkontrolle und Selbstbewusstsein in Ihren Verhandlungen

Verhandlungen sind nicht immer entspannt. Und selbst Verhandlungsprofis, die sich optimal vorbereitet haben und mit einer durchdachten Strategie in die Verhandlung gehen, stellen oft fest, dass sie in den Verhandlungen aufs Glatteis geraten und ausrutschen.

Wenn Sie in einer Verhandlung im „Driver Seat“ bleiben und Ihre Strategie souverän in der Gesprächsführung umsetzen wollen, dann brauchen Sie dafür Selbstkontrolle und Selbstbewusstsein. Das fällt in vielen Verhandlungen nicht schwer, insbesondere wenn sich die Verhandler gut kennen und schätzen – und wenn kooperativ an gemeinsamen Projekten gearbeitet wird.

Doch manche Verhandlungen sind anders: Sie stehen unter hohem Druck, z.B. aufgrund extrem hoher (und aus Ihrer Sicht unrealistischer) Erwartungen Ihrer Auftraggeber. Oder die Arbeitsbeziehung zu Ihrem Verhandlungspartner ist gestört und die Kommunikation holprig. Vielleicht attackiert Sie auch Ihr Gegenüber in unfairen Art und Weise. In solchen Situationen passiert es auch erfahrenen Verhandlern immer wieder, dass sie die Kontrolle über sich verlieren. Dass sie überreagieren statt weiter überlegt die Führung über das Gespräch zu behalten.

„Wie behalte ich auch in den schwierigsten Situationen die Kontrolle?“

Diese Frage ist daher die entscheidende Frage auf dem Weg zum Verhandlungsmeister, der auch die schwierigsten Verhandlungssituationen souverän bewältigen kann. Denn unser Gehirn neigt dazu, in bestimmten Situationen in einen Alarmzustand zu schalten. Dann reagieren wir automatisch nach den Prinzipien von „Kampf oder Flucht“ – in Verhandlungen stets ein teurer Fehler.

Wer versteht, welche „Schatten der Vergangenheit“ in ihm schlummern, welche Impulse (Trigger) in seinem Gehirn automatische Kampfreaktionen auslösen, der kann den gefürchteten „Amygdala Hijack“ (Goleman) verhindern und souverän die eigene Agenda auf Kurs halten. Gefahr erkannt, Gefahr gebannt. Ein Seminar für alle, die neugierig und mutig genug sind, im geschützten Rahmen die Grauzonen der eigenen Persönlichkeit auszuleuchten, bevor dies ein Anderer zu seinem Vorteil in der Verhandlung tut.

„Sprich wenn Du wütend bist – und Du wirst die beste Rede halten,
die Du jemals bereuen wirst.“

Ambrose Bierce



Inhalte:

- Auslösereize (er-)kennen: Die Schatten der Vergangenheit
- Die eigene Verhandler-Persönlichkeit in Balance bringen
- Die Bedeutung der Emotionen
- Selbstkontrolle behalten unter Druck
- Praktische Techniken der Emotionsregulation
- Souverän verhandeln mit schwierigen Verhandlungspartnern

Seminar:

10. Dezember 2024, 9.00-18.00 Uhr und 11. Dezember 2024, 9.00-17.30 Uhr

Favorite Parkhotel Mainz

Teilnahmegebühr: 1.699 Euro zzgl. MWSt.

2. Auflage

Das Seminar beantwortet für Sie u.a. folgende Fragen:

- Was muss ein Gesprächspartner tun, damit ich die Fassung verliere und mich von meinem Kurs abbringen lasse?
- Wie bleibe ich auch in hitzigen Verhandlungssituationen ruhig und agiere beherrscht?
- Welche praktischen Techniken gibt es, mit denen ich auch in laufender Verhandlung meine Emotionen kontrollieren kann, ohne dafür die Verhandlung unterbrechen zu müssen?
- Wie kann ich „Coolness“ und Selbstkontrolle trainieren?
- Wie kann ich meine biografischen Trigger so bearbeiten, dass sie nicht mehr von Verhandlungspartnern ausgenutzt werden können?



„Remember no one can make you feel inferior without your consent.“

Eleanor Roosevelt

Trainerteam:

Tom Andreas (Gasttrainer)

Tom Andreas ist seit fast 30 Jahren als Business-Coach tätig, zu einer Zeit also, als dieser Beruf noch keine „Mode“ war und der Begriff deshalb auch noch nicht zu Marketingzwecken entfremdet wurde. Er begleitet Menschen in ihrer Selbstentwicklung, indem er einen Rahmen schafft, in dem neue Perspektiven gewonnen, erlebt und geprüft werden können.

Seine Grundlagen sind ein Studium der Geisteswissenschaften (Philosophie, Germanistik, Ethnologie, Soziologie, Psychologie) sowie viele Zusatzausbildungen und Fortbildungen in verschiedenen Methoden der humanistischen Psychologie (Gestalttherapie, körperorientierte Verfahren...) und systemischen Arbeit (Systemische Strukturaufstellungen, DeShazer...), NLP-Lehrtrainer (DVNLP) und NLP-Lehrcoach (DVNLP) – nicht zu vergessen seine zahlreichen ausgiebigen Reisen und Begegnungen mit verschiedenen Kulturen und Traditionen.



Lorenz Wohanka (Gasttrainer)

Lorenz Wohanka ist Diplompsychologe mit einer Spezialisierung auf Verhaltensanalyse und Verhaltensregulation. Normalerweise trifft man ihn nicht in offenen Trainings, sondern er begleitet aktiv und beratend Eigentümer oder Vorstände in Unternehmen der D-A-CH-Region bei allen Fragen, die den Umgang mit Menschen und deren Emotionalität betreffen.

Selbstkontrolle, Umgang mit Drucksituationen und erfolgreiche Verhaltensstrategien im Umgang mit schwierigen Menschen sind sein fachliches Spezialgebiet. Sein Fokus liegt ausschließlich auf pragmatisch einsetzbaren Techniken, die Erkenntnisse aus Psychologie, Psychotherapie, Verhaltensökonomie und Verhandlungsforschung in praktisches Handeln übersetzen. Als Teilnehmer am Spezialseminar mit FBI Verhandlungs-Großmeister Gary Noesner kam er 2023 ins Gespräch mit Andreas Winheller – dabei entstand die Idee zu diesem Spezialseminar.



Andreas Winheller

Andreas Winheller ist Gründer der Verhandlungsperformance Academy und einer der führenden Verhandlungsexperten im deutschsprachigen Raum. Dabei verbindet er seit über 20 Jahren die führenden Verhandlungsansätze der Welt, d.h. sowohl die verhandlungswissenschaftlichen Ansätze von Harvard PON, Kellogg DRRC, Wharton, Stanford und anderen als auch den FBI Crisis Negotiation Ansatz, Sozialpsychologie, Spieltheorie und moderne Neurowissenschaften.

Er ist Diplom-Jurist mit Mastergraden in Mediation (Hagen), Personalentwicklung (Kaiserslautern) und Kognitiver Neurowissenschaft (Köln) mit vielfältigen Ausbildungen als Trainer & Business-Coach (z.B. NLP, Typologie, Hypnotherapie).





„Nichts verleiht mehr Überlegenheit, als ruhig und unbekümmert zu bleiben.“

Thomas Jefferson

Über die Verhandlungsperformance Academy

Offene Verhandlungstrainings für Fach- und Führungskräfte

In unserer Verhandlungsperformance Academy bieten wir seit 10 Jahren alle Module unserer Zertifikatsausbildung „Certificate of Excellence in Business Negotiations® (CEBN)“ als offene Trainings für Fach- und Führungskräfte aller Branchen an.

Unsere Verhandlungstrainings integrieren das Beste aus den führenden Verhandlungsansätzen der Welt: Die verhandlungswissenschaftlich und ökonomisch orientierten Verhandlungswelten von Harvard PON und DRRC an der Kellogg School of Management, das FBI Crisis Negotiation Framework, das unser Kooperationspartner der ehemalige FBI Chefverhandler Gary Noesner entwickelt hat, Sozialpsychologie, Verhaltensökonomie und neueste Erkenntnisse der Neurowissenschaft. Denn Performance ist alles, was für uns zählt.

Verhandlungsperformance Academy bedeutet: Praxisorientiertes Lernen in kleinen Gruppen, intensive Betreuung durch die erfahrensten Trainer von Verhandlungsperformance Consulting, das bestmögliche Seminarumfeld in einem der besten deutschen Konferenzhotels – und all das zu einem sehr fairen Preis.

Wählen Sie aus unseren verschiedenen Leistungspaketen aus und entscheiden Sie, ob Sie ein preisgünstiges Angebot wählen möchten, oder ein Leistungspaket, das umfassende Leistungen enthält, die Sie beim Praxistransfer des Erlernten effektiv unterstützen. In unserer Academy bieten wir Ihnen maßgeschneiderte Pakete für Ihre konkreten Bedürfnisse. Denn: Ihre Verhandlungsperformance ist unsere Leidenschaft!

Sie finden Informationen über die Daten der nächsten offenen Trainings, die Konditionen, die Lerninhalte der jeweiligen Module und die Teilnahmebedingungen auf unserer Homepage, auf der Sie sich auch die Academy-Broschüre als PDF herunterladen können:

www.verhandlungsperformance.de/academy

Impressum:

Verhandlungsperformance Academy

Andreas Winheller

Kaiserstrasse 35, 55116 Mainz, Germany

Telefon: +49 (0) 61 31 / 27 56 844

E-Mail: a.winheller@verhandlungsperformance.de

Anmeldeformular

(bitte postalisch schicken oder einscannen und als E-Mail-Anhang an a.winheller@verhandlungsperformance.de)

Verhandlungsperformance Academy
Andreas Winheller
Kaiserstraße 35
55116 Mainz

Hier knicken ———

Hiermit melde ich mich zum Seminar „Selbstkontrolle behalten in allen Verhandlungen“
mit Tom Andreas, Lorenz Wohanka & Andreas Winheller vom 10.-11. Dezember in Mainz
zum Preis von 1699,- Euro zzgl. MWSt. **verbindlich an.**

Vorname: _____ Name: _____

Anschrift: _____

Telefon: _____ Mobil: _____

E-Mail: _____

Rechnungsanschrift (des Unternehmens/Betriebs): _____

Die Teilnahmebedingungen wurden zur Kenntnis genommen und werden anerkannt.

Ort, Datum, Unterschrift

Datum, Unterschrift, ggf. Stempel des Unternehmens

Teilnahmebedingungen

Anmeldung

Die Anmeldung zum Seminar erfolgt schriftlich auf dem beigefügten Anmeldeformular per Post oder E-Mail an Andreas Winheller, Kaiserstraße 35, 55116 Mainz. Nach Eingang der schriftlichen Anmeldung erhalten die Teilnehmer eine Anmeldebestätigung.

Für die Teilnahme von Betriebsräten mit Rechnungstellung direkt an ein Unternehmen gemäß BetrVG wird auf Anfrage ein Kostenübernahmeformular zur Verfügung gestellt.

Durchführung des Seminars

Die Absage des Seminars aus wichtigen Gründen (insbesondere Erkrankung der Dozenten) bleibt vorbehalten. In diesem Fall wird ein Ersatztermin angeboten; weitergehende Ansprüche sind ausgeschlossen.

Leistungen und Teilnahmegebühren

In der Teilnahmegebühr sind alle Kosten für Programm, Trainingsmaterial und ggf. Lizenzgebühren für die Trainingsmethoden sowie die Tagungskosten des Hotels bereits enthalten (inklusive Mittag- und Abendessen, Kaffeepausen und Seminargetränke). Die Rechnungstellung erfolgt vor Seminarbeginn. Der Rechnungsbetrag ist sofort und ohne Abzug fällig. Die vollständige Zahlung der Seminargebühr ist Voraussetzung der Teilnahme am Seminar. Studierende können auf Anfrage einen individuellen Rabatt auf die Teilnahmegebühr erhalten.

Nicht inkludiert sind Übernachtungsleistungen. Die Buchung des Tagungshotels erfolgt eigenverantwortlich durch die Teilnehmer. Der Beherbergungsvertrag wird direkt zwischen Hotel und den Teilnehmern geschlossen. Eine Haftung für die Leistungen des Hotels durch Andreas Winheller ist ausgeschlossen.

Eine Abmeldung/Rücktritt vom Seminar kann nur schriftlich gegenüber Andreas Winheller erfolgen. Es kann ein Ersatzteilnehmer benannt werden. Wird kein Ersatzteilnehmer benannt, entstehen Stornokosten von 30% der Seminargebühren. Bei einer Abmeldung weniger als vier Wochen vor dem Seminar entstehen Stornokosten von 70%, bei einer Abmeldung weniger als eine Woche vor dem Seminar 90%, bei Nichterscheinen wird die Seminargebühr in voller Höhe einbehalten.

Haftung

Die Haftung von Andreas Winheller und seinen Erfüllungsgehilfen ist auf grobe Fahrlässigkeit und Vorsatz beschränkt; gleiches gilt für sonstige Personen (Verrichtungsgehilfen), sofern sich Andreas Winheller deren Verhalten zurechnen lassen muss.

Datenschutz

Die Datenschutzerklärung von Andreas Winheller (Verhandlungsperformance Academy), die auf der Homepage unter www.verhandlungsperformance.de/datenschutz einsehbar ist, habe ich zur Kenntnis genommen. Die Daten der Teilnehmer werden wie dort detailliert beschrieben unter Beachtung des Datenschutzrechts nur für die Bearbeitung der Anmeldung und zum Zwecke der Werbung zu eigenen Qualifizierungsangeboten verwendet und elektronisch verarbeitet. Eine weitergehende Nutzung oder Weitergabe an andere Unternehmen erfolgt nicht.

Erfüllungsort und ausschließlicher Gerichtsstand ist unwiderruflich Mainz. Es gilt unwiderruflich das Recht der Bundesrepublik Deutschland. Die Anwendung bilateraler Abkommen wird unwiderruflich ausgeschlossen.

„Eine professionell geführte Reise zum und durch das Ich-Optimierungsprogramm. Wichtige Zusatzbausteine für alle, die verhandeln.“

Andreas Schrader,
Universität St. Gallen,
Fachspezialist Prüfungen / IT

„Anspruchsvoll. Anstrengend.
Wichtig für mich.“

Jens Gehlen,
Honold LTS North,
Personalleiter

„Ganzheitlich, logisch und nachhaltig aufgebaut und durchgeführt. Sehr praktische Techniken, die sich in die Realität mitnehmen und einsetzen lassen.“

Claudia Hodgson,
Tempton Personaldienstleistungen GmbH,
Leiterin Fachbereich Medical & Pädagogik

„Kompetent. Überzeugend. Nahbar.“

Antje Deichmann,
Midas Pharma GmbH,
Senior Manager Dossier Business

„Ein wichtiges und vielfach unterschätztes Thema, mit dem sich jeder beschäftigen sollte, der professionell verhandelt. Dafür bot das Seminar eine Vielzahl an Übungen & Hilfen.“

Tobias Rist,
Dornkamp Rechtsanwälte,
Partner

„Ich kenne wenige Trainingsanbieter, die auf diesem Niveau agieren.“

Matthias Bullmahn,
Wirkfaktoren Coaching,
Inhaber



VERHANDLUNGS
PERFORMANCE
A C A D E M Y

Training · Coaching · Consulting · Mediation