

E>V

COACHING.
TRAINING.
INNOVATION.

ENS International

Jacobus van Vliet

Olbersstrasse 6

D-10589 Berlin

Tel.: +49 (0)30 345 00 150

Fax: +49 (0)30 345 00 151

Email: ensvanvliet@gmail.com

Anmeldung:

www.negotiate.org oder www.EgroesserV.de

Anmeldeschluss ist 4 Wochen vor Seminarbeginn

Registration:

www.negotiate.org or www.EgroesserV.de

Deadline for registration is 4 weeks before commencement date



VERHANDLUNGSFÜHRUNG MIT SYSTEM
THE DYNAMICS OF NEGOTIATION AND INFLUENCING

Grenzen explorieren, Neues ausprobieren

SCHAFFEN SIE DIE BESTE VERHANDLUNGSBASIS. CREATE THE OPTIMAL CLIMATE FOR YOUR NEGOTIATIONS.

Inhalte

Wie kann ich den Verhandlungsprozess kontrollieren?

Wie erkenne ich die Bedürfnisse und den Verhandlungsspielraum der anderen Seite?

Verhandlungsstil: Was ist effektiv - rivalisierend oder kooperativ verhandeln?

Verhandlungsklima: Wie kann ich durch die bewusste Auswahl von Zeit, Ort und Worten das Verhandlungsergebnis beeinflussen?

Wie kann ich mich systematisch auf Verhandlungen vorbereiten?

56 Taktiken und Kontertaktiken am Verhandlungstisch:
Wie gehe ich mit schwierigen Situationen und Widerständen um?

Wie führe ich Preisverhandlungen?

Wie bringe ich festgefahrene Verhandlungssituationen wieder in Schwung?

Wie erziele ich Zugeständnisse?

Phasen einer Verhandlung:
Wie steuere ich von der Eröffnung bis zur Einigung?

Einführung

Wie viel Prozent Ihrer Arbeitszeit verbringen Sie in Verhandlungssituationen? Ihre Antwort wird sich irgendwo zwischen 20 und 80 % befinden. Hierzu gehören externe Verhandlungsgespräche mit Kunden, Auftraggebern, Kooperationspartnern und Lieferanten sowie interne Verhandlungen mit anderen Abteilungen und Bereichen.

Die Fähigkeit, erfolgreich zu verhandeln, beeinflusst direkt die Betriebsergebnisse Ihres Unternehmens oder Ihrer Organisation.

Introduction

The ability to negotiate and influence others is a core skill which directly impacts on organisational outcomes and profitability. This ability gains even greater importance in our increasingly global business world.

In this program you will learn about the dynamics and nature of negotiation and influencing. You will understand how to achieve better outcomes while maintaining relationships with all parties. The ENS process and framework is equally applicable to business and public sector environments.

Anyone who wishes to improve their outcomes from negotiation and influencing will benefit from this program. It will particularly suit those who are involved in international, cross cultural contexts, especially projects, purchasing, sales and marketing negotiations or human relations.

This special 3 days public program is for those who seek to enhance their expertise in these skills on which business and personal success is increasingly reliant.

Topics include

The nature of negotiating and influencing: why do we negotiate?

Negotiation styles: which style is effective?

Managing the 'atmospherics': how do I control time, place and mood?

How to structure language for cooperation?

Recognising and using tactics: how do I influence the balance of power?

The importance of opening tactics: how do I choose the right opening move?

Strategic preparation for negotiation: development of a systematic framework.

Staying in control: how do I pace the negotiation session through phases?

Breaking negotiation deadlocks: how do I deal with 'difficult' people?

How do I get and make meaningful concessions?



ERFOLG IST EINE FRAGE DER VORBEREITUNG. PREPARATION IS THE KEY TO SUCCESS.

Ihr Nutzen

Am Ende dieses Seminars werden Sie

- effektiver verhandeln, da Sie ein systematisches Vorgehen zur Vorbereitung von Verhandlungen entwickelt haben.
- gerüstet sein für den Umgang mit schwierigen Verhandlungspartnern innerhalb und außerhalb Ihres Unternehmens oder Ihrer Organisation.
- besser mit „unfairen“ Taktiken in Verhandlungen umgehen können.

By the end of this interactive workshop you will

- understand the negotiation and influencing process.
- have a systematic approach to prepare for negotiations.
- be ready to manage 'difficult' situations and people.
- focus on aspirational outcomes in all internal and external negotiations.

Methoden

Sie arbeiten mit einer eigenen aktuellen Verhandlungssituation. Dies ist der rote Faden des Seminars. Sie bereiten sich während des Seminars auf diese Verhandlung vor und testen Ihre Gesprächsstrategie. So sind Sie bestens ausgerüstet für die Durchführung dieser Verhandlung nach Ihrer Seminarteilnahme.

Erfahrungsgemäß erzielen TeilnehmerInnen 10 bis 20 % bessere Verhandlungsergebnisse bei im Seminar vorbereiteten und erprobten Verhandlungen.

Approach

This is an interactive program in which participants are involved in negotiation simulation and rehearsal, group and individual case studies and action planning. Participants are encouraged to work with 'live' negotiation scenarios from their own workplace.

Clients who rehearse own negotiations during the workshop normally achieve 10 – 20 % better outcomes.



SETZEN SIE AUF DIE RICHTIGEN STRATEGIEN. DEVELOP STRATEGIES THAT REALLY WORK.

Ihr Verhandlungscoach

Jacobus van Vliet

(geb. 1956) hat Biologie und Umweltmanagement studiert und ist seit 1995 Negotiation Strategist der ENS International Gruppe.

Vor seiner Assoziierung mit ENS war er Abteilungsleiter einer internationalen Nicht-Regierungs-Organisation. Er war als Business Development Manager in Afrika und Asien tätig und anschließend vier Jahre Geschäftsführer einer GmbH in Berlin.

Heute trainiert und coacht er Verhandlungsführer aus Deutschland und anderen europäischen Staaten. Zwischen 1998 und 2013 war er Lehrbeauftragter für Verhandlungsführung an der Universität Potsdam.

Your negotiation coach

Jacobus van Vliet

(1956; M.Sc. Env. Management, B.Sc. Biology) is Negotiation Strategist with the German division of ENS International. He joined ENS in 1995 where he has been responsible for building up its activities in Germany where he now enjoys wide coverage. He is a former Adjunct Professor for Negotiation Skills at the University of Potsdam.

ENS International – Erfolg durch Erfahrung

ENS berät seit ihrer Gründung im Jahr 1978 Fach- und Führungskräfte in Verhandlungsstrategien. Klienten in zur Zeit 67 Ländern benutzen die ENS-Methodik, um ihre Verhandlungskompetenzen zu steigern. Die Arbeitsmaterialien sind in 10 Sprachen verfügbar.

Das Seminar wird angeboten in Kooperation mit E>V: Spezialisten in Coaching, Training und Innovation. Durch eine einmalige Kombination von Trainingserfahrungen aus der Politik, Sport und Wirtschaft hilft E>V seinen Klienten, bessere Ergebnisse zu erzielen.

Zu den ENS-Klienten in Deutschland gehören u.a. Airbus, Amcor, AXA, BAM Deutschland, Bayer, Berliner-Chemie, Bundesdruckerei, Carlsen Verlag, Computec Media, Deutsche Telekom, enviaM, Eppendorf, Gehrlicher Solar, Gravis, GSK, Hawesko, Heinrich-Böll-Stiftung, Helios, Holcim, Jungheinrich, KWS, MTU, Novartis, Obi, Oracle, Pfitzer, ProBioGen, Ratiopharm, Reemtsma, Roche, Rolls Royce, Sanofi-Aventis, SCA, Tchibo, TUI, vfa, XING.

About ENS International

Founded in 1978 ENS International is now one of the world's leading negotiation and influencing consultancies. As strategists, advisers, coaches and trainers, we deliver our services in 67 countries with leading edge materials available in 10 languages.

This program is delivered in cooperation with E>V, a unique company where trainers from politics, sports and the private sector are combining their skills in order to enhance organisational outcomes of their clients.