

*Mit neuesten Erkenntnissen  
der Gehirnforschung!*

# Verhandeln mit Persönlichkeit

## Mitreißend verhandeln mit klugen Tools

- ◆ Stärken Sie IHREN Verhandlungsstil – er ist der erfolgreichste
- ◆ Glänzen Sie mit beeindruckender Rhetorik
- ◆ Bringen Sie Ihre Sachkenntnisse sattelfest ein
- ◆ Erkennen Sie Fallstricke – entkräften Sie Killerphrasen
- ◆ Erfassen Sie Anzeichen von Ablehnung oder Zustimmung – agieren Sie geschickt



Dr.<sup>in</sup> Scerstine Puddu

## Ihr Nutzen

Warum haben manche Menschen mehr Erfolg bei Verhandlungen als andere?

Was unterscheidet diese Menschen, welche Techniken wenden sie an?

Ob Sie mit Ihren Vorgesetzten verhandeln, mit KollegInnen, MitarbeiterInnen, KundInnen oder Dienstleistern – in diesem Seminar lernen Sie eine Verhandlung bewusst vorzubereiten und die einzelnen Dimensionen zu erkennen.

Sie erfahren die neuesten Erkenntnisse der Gehirnforschung und was Entscheidungen wirklich beeinflusst. Sie erhalten wichtiges Know-How, damit Sie bei Ihren Verhandlungen noch erfolgreicher sind. Durch zahlreiche Übungen können Sie die Toolbox auch gleich in Ihrer Praxis sicher anwenden.

## Wichtig für

- ◆ Menschen, die Verhandlungen führen
- ◆ Abteilungs-, Bereichs-, Gruppen- und ProjektleiterInnen
- ◆ KoordinatorInnen

## Seminarinhalt

### Stärken Sie IHREN Verhandlungsstil – er ist der erfolgreichste

- ◆ Was macht Sie überzeugend?
- ◆ Welche Rhetorik passt zu Ihnen?
- ◆ Welcher Verhandlungstyp sind Sie selbst?
- ◆ Verschiedene VerhandlungspartnerInnen = verschiedene Typologien – wie gehen Sie damit um?
- ◆ Ihre Position mit Charme und Konsequenz vertreten
- ◆ Argumente lösungsfokussiert formulieren

### Die „Kiaev@UNICON“ Methode für zielgerichtete Verhandlungen

- ◆ Durchsetzen oder durchstehen: Die Führung behalten
- ◆ Worauf Sie beim Verhandeln verzichten sollten
- ◆ Die Columbo-Methode: Balance zwischen Durchgreifen und Nachgeben
- ◆ Den Fluchtweg offen halten
- ◆ Widerstand oder Einwand – was ist der Unterschied?
- ◆ Zugeständnisse geplant einsetzen
- ◆ Vereinbarungen dingfest machen

### Auch in schwierigen Verhandlungen punkten

- ◆ Komplexe Situationen entwirren
- ◆ Was tun, wenn Entscheider nicht klar identifizierbar sind
- ◆ Verhandlungen, die sich im Kreis drehen: Sie bestimmen die Richtung

- ◆ Wenn die Argumente ausgegangen sind: Kreativtechnik im Kopf
- ◆ Einwand-Techniken gekonnt einsetzen
- ◆ Wer in Zeitnot ist, ist im Nachteil
- ◆ Unfaire Tricks gekonnt umschiffen

### Begeistern und mitreißen –

#### Wie Sie das Feuer für Ihre Lösung entfachen

- ◆ Worte, die Gefühle mobilisieren
- ◆ Vorteilsargumentation, die unter die Haut geht
- ◆ Gestalten der Verhandlungs-Umgebung
- ◆ Schaffen von Mehrwert durch Weglassen
- ◆ Konzentration auf das Wesentliche

## Ihre Referentin

**Dr.<sup>in</sup> Scerstine Puddu** ist Psychologin, Organisationsberaterin, systemischer Coach, Prozessbegleiterin und Trainerin.

Schwerpunkte: Verkauf, Verhandlung, Auftritt, Körpersprache. Beratung und Begleitung von organisationsentwickelnden Prozessen und Veränderungsprojekten, Ideenfindung sowie Teamentwicklung. Weiterbildung von Führungskräften und MitarbeiterInnen, Implementierung und Begleitung von Kundenorientierungsprojekten.


## Termin | Ort

11. – 12. Mai 2022  
Seminarnummer KF205668


ab 8:30 Uhr Check-In mit Begrüßungskaffee  
Seminar 9:00 – 17:00 Uhr

ÖPWZ, 1010 Wien, Rockhgasse 6  
Gerne nennen wir Ihnen Übernachtungsmöglichkeiten.  
Bitte rufen Sie uns an:  
Customer Service, +43 1 533 86 36-26

## Begrenzte Teilnehmeranzahl

maximal 14 Personen  
Wir empfehlen Ihnen eine rasche Anmeldung. 

## Seminargebühr (exkl. 20 % MwSt.)

Inklusive Arbeitsunterlagen, Begrüßungskaffee,  
Pausenerfrischungen und ÖPWZ-Zertifikat  
€ 1.135,- pro Person  
€ 1.015,- für Personen aus allen Unternehmen,  
die Mitglied in einem ÖPWZ-Forum sind 

## Anmeldung

E-Mail | [anmeldung@opwz.com](mailto:anmeldung@opwz.com)  
Online | [www.opwz.com](http://www.opwz.com)  
oder mit dem Anmeldeformular

## Rücktritt

Bis zu zwei Wochen vor Seminarbeginn können Sie kostenlos schriftlich stornieren. Danach werden 50 % der Seminargebühr verrechnet, ab dem (ersten) Seminartag ist die volle Seminargebühr zu bezahlen. Selbstverständlich ist eine Vertretung der angemeldeten Person ohne Zusatzkosten möglich, nachdem dies vom ÖPWZ bestätigt wurde.

## Bildungsförderung

Das ÖPWZ ist österreichweit anerkannter und zertifizierter Bildungsträger. Das Arbeitsmarktservice (AMS) sowie eine Reihe von Institutionen unterstützen die betriebliche und persönliche Qualifizierung. Informieren Sie sich über mögliche Förderungen Ihrer Aus- und Weiterbildung auf [www.opwz.com](http://www.opwz.com).



## Information

zur Organisation: Customer Service  
+43 1 533 86 36-26  
zum Inhalt: Heike Penka,  
+43 1 533 86 36-17  
[heike.penka@opwz.com](mailto:heike.penka@opwz.com)

Mit Ihrer Anmeldung akzeptieren Sie die Allgemeinen Geschäftsbedingungen des ÖPWZ ([www.opwz.com/aggb](http://www.opwz.com/aggb)). Die ÖPWZ-Datenschutzerklärung finden Sie auf [www.opwz.com/datenschutz](http://www.opwz.com/datenschutz).

# Ihre Anmeldung

E-Mail [anmeldung@opwz.com](mailto:anmeldung@opwz.com)  
Fax +43 1 533 86 36-36

---

Seminartitel

---

Termin

Seminarnummer

---

1. TeilnehmerIn | Titel | Vor- und Zuname

Funktion

---

Telefon Mobil

E-Mail

---

2. TeilnehmerIn | Titel | Vor- und Zuname

Funktion

---

Telefon Mobil

E-Mail

---

Unternehmen

---

Branche

MitarbeiterInnenanzahl

---

Anschrift

---

E-Mail-Adresse für elektronischen Rechnungsversand

---

Telefon | Fax

E-Mail

---

AnsprechpartnerIn im Sekretariat

E-Mail

---

Datum | firmenmäßige Zeichnung

Mit Ihrer Anmeldung akzeptieren Sie die Allgemeinen Geschäftsbedingungen des ÖPWZ ([www.opwz.com/agb](http://www.opwz.com/agb)).  
Die ÖPWZ-Datenschutzerklärung finden Sie auf [www.opwz.com/datenschutz](http://www.opwz.com/datenschutz).