

KI in der Verhandlung

Steigern Sie Ihre Verhandlungserfolge systematisch und messbar

- ◆ KI für alle Phasen der Verhandlung nutzen
- ◆ Verhandlungssimulationen durchführen
- ◆ Verhandlungsleistungen messen
- ◆ Verhandlungsinnovation erzielen



Dipl.-Ing. Jörg Köck

Ihr Nutzen

Wir messen und reporten die meisten Tätigkeiten im Unternehmen. Die Verhandlung jedoch ist leider noch oft ein blinder Fleck. Verhandlungsführung und Verhandlungsergebnis werden nicht oder unzureichend dokumentiert und verglichen und keine Verbesserungsschritte daraus abgeleitet.

Wir zeigen auch erfahrenen Verhandler:innen, welche KI-Tools sie in den einzelnen Phasen des Verhandlungsmanagements einsetzen können. Denn KI verändert nicht nur Prozesse, sondern bietet auch für Verhandlungen ein großes Potenzial.

Sie werden Verhandlungen schneller und effektiver vorbereiten, besser führen und abschließen. Erfahren Sie in spannenden Übungen und anhand von Praxisbeispielen, wie das gelingt.

Wichtig für

Fach- und Führungskräfte aus Einkauf, Supply Management, aus Vertrieb und Verkauf sowie alle Personen im Unternehmen, die fordernde Verhandlungen führen und ihre Verhandlungsergebnisse steigern wollen.

12. Oktober 2027 | online

Forum Vorteilspreis



Seminarinhalt

- ◆ Die 8 Säulen im Verhandlungsmanagement und wie Sie darauf aufbauend echte Verhandlungsebene entwickeln.
- ◆ Daten
 - Öffentlich zugängliche Daten nützen.
 - Ein Datenmodell für Verhandlungen aufbauen.
- ◆ Verhandlungsplanung
 - Mit KI aus datenbasierten Analysen Verhandlungsstrategien für bessere Verhandlungsergebnisse entwickeln.
- ◆ Durchführung von Verhandlungen
 - Welche KI-Tools heute und zukünftig dabei unterstützen.
- ◆ Verhandlungserfolge messen und die Verhandlungsleistung bestimmen
 - in Preisgesprächen
 - in Führungsgesprächen
 - in Projekten.
- ◆ Mittels Simulation Verhandlungen auch in Extremsituationen meistern.
- ◆ Reifegrad- und Wirkungsmatrix des Verhandlungsmanagements machen die nächsten Schritte zu mehr Umsatz und mehr Einsparungen deutlich.
- ◆ Der individuelle Umsetzungsplan für Ihre Organisation.

Ihr Referent

Dipl.-Ing. Jörg Köck ist Keynote Speaker, Bestsellerautor, Gründer sowie CEO von NI – Negotiation Intelligence AG. Er ist Softskills Trainer und Verhandlungsexperte in Einkauf, Verkauf und Führung. Als Trainer ist er spezialisiert auf messbar bessere Ergebnisse in Verhandlungen. Dabei unterstützt er Unternehmen, auch KI-Technologien im Verhandlungsmanagement für nachhaltige Verhandlungserfolge zu nutzen. Bereits vor 40 Jahren, durch seine Ausbildung in der Luft- und Raumfahrt, hat er sich mit KI beschäftigt und sie in Projekten eingesetzt.

Termin | Ort

12. Oktober 2027
Seminarnummer KF710721

8:45 Uhr technischer Check
Online-Seminar 9:00 – 17:00 Uhr
Pausen nach Vereinbarung

Online-Seminar mit ZOOM



Seminargebühr (exkl. 20 % MwSt.)

Inklusive Arbeitsunterlagen und ÖPWZ-Zertifikat
€ 710,- pro Person
€ 650,- für Personen aus allen Unternehmen,
die Mitglied in einem ÖPWZ-Forum sind



Anmeldung

E-Mail | anmeldung@opwz.com
Online | 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.

Information

zur Organisation: Customer Service
+43 1 533 86 36-0
zum Inhalt: Bibiane Sibera
+43 1 533 86 36-56
bibiane.sibera@opwz.com

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

Formel zur Berechnung der Verhandlungsleistung:

$$\begin{array}{ccc} \text{Verhandlungsleistung} & & \text{Verhandlungsergebnisse} \\ (\text{€/Std.}) & = & \frac{(\text{€})}{\text{Aufwand}} \\ & & (\text{Std.}) \end{array}$$


Ihre Anmeldung

E-Mail anmeldung@opwz.com

Fax +43 1 533 86 36-36

Seminartitel

Termin

Seminarnummer

1. Teilnehmer:in | Titel | Vor- und Zuname

Funktion

Mobil

E-Mail

2. Teilnehmer:in | Titel | Vor- und Zuname

Funktion

Mobil

E-Mail

Unternehmen

Branche

Mitarbeiter:innenanzahl

Anschrift

E-Mail-Adresse für elektronischen Rechnungsversand

Telefon

E-Mail

Ansprechpartner:in im Sekretariat

E-Mail

Datum | firmenmäßige Zeichnung