

## Verhandeln mit Persönlichkeit

### Mitreibend 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 die Sie bei Ihren Verhandlungen noch erfolgreicher sind. Durch zahlreiche Übungen können Sie die Toolbox auch gleich in Ihrer Praxis sicher anwenden.

### Ihre Referentin

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

## 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


## Wichtig für

- Menschen, die Verhandlungen führen
- Abteilungs-, Bereichs-, Gruppen- und ProjektleiterInnen
- KoordinatorInnen
- MitarbeiterInnen aus Rechtsabteilungen


## Termin/Ort

Montag, 28. bis Dienstag, 29. Oktober 2019  
ab 8:30 Uhr Check-In mit Begrüßungskaffee  
Seminar von 9:00 bis 17:00 Uhr

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

Um ein intensives Training zu gewährleisten, ist die Anzahl der TeilnehmerInnen **mit 14 Personen begrenzt**. Wir empfehlen Ihnen eine rasche Anmeldung. 

## Seminargebühr (exkl. 20 % MWSt.)

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

## Rücktritt

Bis zu zwei Wochen vor Seminarbeginn können Sie kostenlos schriftlich stornieren. Danach werden 50 % der Seminargebühr verrechnet, ab dem Seminarbeginn ist die volle Teilnahmegebühr zu bezahlen. Selbstverständlich ist eine Vertretung der angemeldeten Person ohne Zusatzkosten möglich.

## 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



# Anmeldung

anmeldung@opwz.com | Fax: +43 1 533 86 36-36 | www.opwz.com  
ÖPWZ – Österreichisches Produktivitäts- und Wirtschaftlichkeits-Zentrum  
1010 Wien, Rockhgasse 6

## Verhandeln mit Persönlichkeit

28. – 29. Oktober 2019 | KF 910 866

Titel | Vor- und Zuname | Funktion

Unternehmen | Branche | MitarbeiterInnenanzahl

Anschrift | Rechnungsadresse

Telefon | Fax | E-Mail

AnsprechpartnerIn im Sekretariat | E-Mail

Datum | Unterschrift