

Aufbauseminar

„Aggressionen stoppen – fair verhandeln“

Psychologie und Dramaturgie bei harten Verhandlungen



Ausschreibung zum 1-tägigen Seminar

am

Freitag, 8. November 2024

in der

Digitalwerkstatt

Breitweidig 27, 91301 Forchheim

ofraCar - Automobilnetzwerk e.V.
Gottlieb-Keim-Straße 60
95448 Bayreuth
Tel.: 09 21 / 50 73 64 10
Fax: 09 21 / 50 73 64 11
Email: info@ofracar.org
Internet: <http://www.ofracar.org>

Hintergrund

So manche Preisverhandlung mit Großkunden unterliegt heute einer eigenen Dramaturgie. Machtvolle, oft aggressive Verhandlungs-Gegner wollen ihre Preis-Vorgaben von oben mit aller Kraft durchsetzen. Sie fallen einem wiederholt ins Wort oder schwächen ihr Gegenüber mit gezielten Vorwürfen oder gar persönlichen Herabsetzungen. Unter Schuldgefühlen, von Schocks und Ohnmacht gelähmt, fällt es dem Betroffenen dann zunehmend schwerer die eigene Position zu vertreten und die vorbereiteten Argumente oder Forderungen wirkungsvoll vorzubringen.

Unter solchen Umständen ist eine erfolgreiche Verhandlungsführung nicht nur eine Frage der Strategie – die braucht es auf jeden Fall –, sondern ebenso der Kommunikations-Psychologie und Einflussnahme auf die Dramaturgie. Was kann man tun, wenn die Sach-Argumente scheinbar gar keinen Raum bekommen und der Verhandlungs-Partner sich verweigert oder gleich zu Beginn ein Ultimatum stellt? Oder wenn das Gespräch ganz bewusst in Provokation und Eskalation hineingeführt wird? Das Lesen der versteckten Botschaften und das Durchdenken der Hintergründe kann eine wertvolle Orientierung geben. Und mit dem passenden psychologischen Rüstzeug können sich die Teilnehmer ein "Gegen-Gift" zurechtmischen, um sich in solchen Verhandlungen auch unter Druck behaupten zu können und das Gespräch wieder auf Augenhöhe zurück und in einen für beide Seiten tragbaren Kompromiss zu bringen.

Inhalte & Agenda

Das Seminar mit zwei Referenten bietet die Möglichkeit für Einzel- oder Gruppenarbeit an praktischen Fallstudien zu den kommunikations-psychologischen Mechanismen in Verhandlungen und wie man sich bei Aggression und ungleichen Machtverhältnissen erfolgreich behaupten kann. Inhalte sind u.a.:

- "Ver-rückte" Verhandlungs-Situation - aggressiv gegen hoffnungsvoll:
 - Einleitung mit einem typischen Fall aus der Praxis.
- Wirkungen von Drohungen - verborgene Botschaften entschlüsseln:
 - Vier Ohren - vier Botschaften, Interpretation der Selbstaussage
 - Einkäufer-Nachrichten entschlüsseln - vorgegebene und eigene
- Dramaturgie und Verlauf eines Manipulations-Rituals:
 - Gesprächsdramaturgie: Einstieg - Heißlaufen - Höhepunkt - Ausklang
 - Selbstmanagement der emotionalen Trigger
- Umgang mit Erpressung und Nötigung
 - Signale für Bluff und für ernste Drohung, Analyse der Vorgeschichte
 - Nachgeben oder Nicht-Nachgeben? Die Entgegnung auf Drohungen
- Die Kunst des Nein-Sagens und die Formen der Zustimmung
 - Die passenden Erwidern, Reaktionen und Formulierungen
 - Beschreibungen eigener Erfahrungen, Übungen für Entgegnungen in Gruppenarbeit
- Die Wende: Beenden der Konfrontation, Zurück in die Kooperation
 - Verständnis zeigen - Abholen - Perspektiven aufzeigen
 - Das Ziel: ohne Gesichtsverlust eine 180°-Wende erreichen
- Leitfaden fürs Formulieren gegenüber aggressiven Gegnern
 - Gute und weniger gute Formulierungen
 - Der persönliche Leitfaden jedes Teilnehmers

Zielgruppe

Die Kenntnisse der "Lopez-Philosophie" und der Mechanismen im Konzern-Einkauf (Teilnahme am Basis-Seminar) werden zwingend vorausgesetzt. Angesprochen sind v.a. Key Account Manager, Vertriebs- und Projektleiter sowie Geschäftsführer von KMU, die ihre Verhandlungsfähigkeiten trainieren und optimieren möchten.

Trainer

Das Seminar wird von Dipl. Kfm. Hans-Andreas Fein, Strategieberater und Trainer für Autozulieferer und Maschinenbauer und Dipl. Psych. Elke Woertche, Spezialistin für Kommunikations-Psychologie geleitet.

Seminartermin & -dauer

Termin: Freitag, 8. November 2024, Dauer von 8.30 Uhr bis 16.30 Uhr.

Veranstaltungsort

Die Digitalwerkstatt, Breitweidig 27, 91301 Forchheim
(<https://diedigitalwerkstatt.de/workingspaces/>)

Nach Absprache kann die Schulung auch an einem anderen zentral in Oberfranken gelegenen Ort durchgeführt werden. Die Teilnehmer werden in diesem Fall rechtzeitig informiert.

Ansprechpartner & Kontakt

Christian Meister; ofraCar – Automobilnetzwerk e.V., Gottlieb-Keim-Str. 60, 95448 Bayreuth
Tel.: 0921 / 507 36 410, christian.meister@ofracar.org

Investition

Beitrag pro Person:

- 425,00 € (zzgl. MwSt.) für Teilnehmer aus ofraCar-Mitgliedsunternehmen
- 525,00 € (zzgl. MwSt.) für Teilnehmer aus Nicht-Mitgliedsunternehmen

Inkludierte Leistungen für jeden Teilnehmer:

- 1 Komplettsatz Schulungsunterlagen
- Teilnahmebescheinigung bei durchgängiger Teilnahme
- Verpflegung in Form von Tagungsgetränken und Mittagessen

Hinweise zu den Teilnahmebedingungen:

- Die Anzahl der Plätze ist begrenzt. Die Platzvergabe erfolgt nach zeitlichem Eingang der Anmeldungen. Teilnehmer aus Mitgliedsunternehmen werden bei der Platzvergabe bevorzugt.
- Bei Absage einer Teilnahme ist aus organisatorischen Gründen eine kostenlose Stornierung nur bis zum Zeitpunkt des Anmeldeschlusses möglich. Danach ist die komplette Teilnahmegebühr zu entrichten. Die Entsendung eines anderen Teilnehmers ist nach Absprache möglich.
- ofraCar e.V. behält sich das Recht vor bei einer zu geringen Teilnehmerzahl zum Zeitpunkt des Anmeldeschlusses die Schulung abzusagen bzw. zu verlegen.
- Falls der geplante Seminartermin aus Gründen die der Veranstalter nicht zu verantworten hat (z.B. kurzfristige Erkrankung des Referenten) verschoben werden muss wird ein Nachholtermin angesetzt. Ersatzansprüche gegenüber dem Veranstalter können hieraus nicht geltend gemacht werden.
- Die komplette Teilnahmegebühr ist per Rechnung mit Anmeldeschluss zu begleichen. Zahlungsziel ist 30 Tage ohne Abzug.

Anmeldeschluss ist Freitag, der 25. Oktober 2024.

ANMELDUNG

Aufbauseminar „Aggressionen stoppen – fair verhandeln“

am 8. November 2024

Bitte nur dieses Blatt senden an die ofraCar-Geschäftsstelle
per Fax an Nr.: 09 21 / 50 73 6-411 oder per E-Mail an info@ofracar.org

Firma:

Name (Vor-/Nachname d. Ansprechpartners):

Funktion im Unternehmen:

PF/Straße:

PLZ/Ort:

Tel.:

E-Mail:

Bestell-Nr. (falls erforderlich):

Datum, Unterschrift.....

Hinweise: Bei Anmeldung mehrerer Teilnehmer geben Sie bitte oben den für die Anmeldung verantwortlichen Ansprechpartner bei Ihnen im Betrieb an. Nachfolgend listen Sie bitte alle Personen, die an der Schulung teilnehmen möchten, mit Name, Vorname und E-Mail-Adresse auf. Die Rechnungsstellung erfolgt gesammelt an die oben angegebene Person/Adresse, insofern wir keine anderslautende Mitteilung von Ihnen erhalten.

Mit der Anmeldung zur Veranstaltung erklären die Teilnehmer ihr Einverständnis, dass sie mit der Nutzung und Speicherung ihrer Daten sowie deren Verwendung für interne Zwecke im Rahmen des ofraCar – Automobilnetzwerk e.V. einverstanden sind. Insofern auf der Veranstaltung Foto- und Filmmaterial angefertigt wird erklären sie ferner ihr Einverständnis, dass sie aufgenommen werden dürfen und das Bildmaterial zur redaktionellen Berichterstattung verwendet werden kann.

Teilnehmer			
Nr.	Nachname	Vorname	E-Mail-Adresse

Eine Anmeldebestätigung erfolgt nach Anmeldeschluss am 25.10.2024!