

## **Verhandlungstraining: International erfolgreich verhandeln mit Botschafter a.D. Dr. Alexander Mühlen**

### **Techniken und Taktiken der Verhandlungsprofis bei interkulturellen Verhandlungen**

#### Möglichkeit eines firmenspezifischen **Inhouse-Trainings**:

Das Seminar kann auch als individuelle Veranstaltung für Ihre Firma durchgeführt werden. Die Schwerpunkte passen wir dann selbstverständlich Ihren Bedürfnissen und Ihrer Zielgruppe an.

#### **Trainings-Ziel:**

Die zunehmende Globalisierung erfordert fundamentale Kenntnisse in internationalem Verhandeln. Gibt es Strategien, Techniken und Taktiken, die die Profis benutzen, um andere zu überzeugen, zu überreden oder – gelegentlich – zu überfahren? Wie können Sie von Ersteren lernen und sich gegen Letzteres schützen? Auf welche Weise gelangen Sie von anfänglicher Skepsis zu Formen der erfolgreichen Zusammenarbeit?

Die Antwort lautet: ja, es gibt solche Techniken. Man kann sie in diesem Verhandlungsseminar erlernen und trainieren, um sie dann im Ernstfall souverän zu beherrschen.

#### **Zielgruppe:**

Vorstände, Geschäftsführer, Key-Accounter, Projektmanager, Salesmanager und alle Personen, die international ihre Ziele durchsetzen wollen.

#### **Trainings-Inhalte:**

- Verhandlungsvorbereitung als Voraussetzung für Erfolg
- Definition der eigenen Interessen und Mindestexpectationen
- Definition des Korridors zwischen Mindestzielen und Maximalzielen
- Erkennen der Erwartungen und Interessen des Gegenübers
- gegenseitige Annäherung als Strategiefaktor
- optimale Ergebnisse erzielen
  
- unterschiedliche Verhandlungstechniken einzelner Kulturen
- indirekt und verdeckt oder mit „offenen Karten“ verhandeln
- unterschiedliche Verhandlungstechniken in monochronen und polychronen Kulturen
  
- Umgang mit kooperationsunwilligen Partnern
- Kompromissvorschläge: ja, aber wann
- Möglichkeiten und Grenzen der „Win-win-Strategie“
- multilaterales Verhandeln – die „Hohe Schule“ des Verhandeln
- Einüben von Strategien, Techniken und Taktiken professioneller Verhandler

### **Trainings-Methodik:**

- systematische und sofort umsetzbare Inputs durch den Trainer
- interkulturelles Hintergrundwissen
- Instrumente für den Transfer in die Alltagspraxis
- gründliche Vorbereitung von Verhandlungen
- Praxisbezogene Übungen zu den Inhalten mit Videokontrolle
- Lernerfolgsmessung durch Spiegelung an den Verhandlungsergebnissen
- Lehranalyse durch den Trainer und Videokontrolle
- Feedback zu Inhalt und Auftrittform bei differenzierten Verhandlungsaufgaben
- Training am eigenen Produkt / Konzept (falls gewünscht)
- streng begrenzte Teilnehmerzahl
- zweitägiges offenes Seminar

### **Ihr Trainer:**

Dr. jur. Alexander Mühlen war deutscher Botschafter u.a. in Uganda, den Vereinigten Arabischen Emiraten und stellvertretender Botschafter in Chile. Davor war er für den Auswärtigen Dienst in Stockholm, im Nord- und Südjemen, in Singapur sowie bei einer UN-Organisation in Genf tätig. Er trainiert anhand von Originalfällen aus dem Geschäftsleben.

Er ist Autor des Standardwerks zum Thema:

Internationales Verhandeln: Konfrontation, Wettbewerb, Zusammenarbeit. Mit zahlreichen interkulturellen Fakten und Fallbeispielen, Münster: Lit Verlag 2005.

### **Teilnahmegebühr:**

Die Teilnahmegebühr für das 2-tägige Intensiv-Training beträgt pro Teilnehmer:  
Euro 1.595,00- zzgl. MWSt.

### **KeSch Trainings bieten wir in folgenden Sprachen an:**

Bosnisch, Bulgarisch, Chinesisch, Estnisch, Dänisch, Englisch, Finnisch, Französisch, Griechisch, Italienisch, Japanisch, Koreanisch, Kroatisch, Lettisch, Litauisch, Niederländisch, Norwegisch, Polnisch, Portugiesisch, Rumänisch, Russisch, Schwedisch, Serbisch, Slowakisch, Slowenisch, Spanisch, Tschechisch, Türkisch, Ukrainisch, Ungarisch

### **KeSch Experten kommen aus:**

Bulgarien, China, Estland, Dänemark, England, Finnland, Frankreich, Griechenland, Italien, Japan, Kanada, Kroatien, Lettland Litauen, den Niederlanden, Norwegen, Österreich, Polen, Portugal, Rumänien, Russland, Schweden, der Schweiz, Serbien, der Slowakei, Slowenien, Spanien, Tschechien, der Türkei, der Ukraine, aus Ungarn und natürlich auch aus Deutschland.