

Neuhausen Kommunikation GmbH  
Hochklassige Seminare und Coachings.  
Verwaltung: Humboldtstraße 51, 40237 Düsseldorf  
Seminarbereich: Malkastenstraße 2, 40211 Düsseldorf  
Tel: 0211/30176002 Fax: 0211/30176003  
Mail: [info@neuhausen-kommunikation.de](mailto:info@neuhausen-kommunikation.de)  
Internet: [www.neuhausen-kommunikation.de](http://www.neuhausen-kommunikation.de)



### Die Situation:

Eine Verhandlung ist im Kern nichts anderes als ein Ausgleich verschiedener Interessenslagen. Was aber, wenn eine Partei extrem hart oder gar unfair und manipulativ verhandelt? Wirkliche Verhandlungsprofis sind nicht die, die unfaire Techniken kennen und gezielt einsetzen, sondern diejenigen, die solche Methoden erkennen und aktiv in konstruktive und gewinnbringende Bahnen zurücklenken können. Lernen Sie in diesem Seminar die Rahmenbedingungen kennen, die harte, unfaire und manipulative Techniken ermöglichen, und erproben Sie aus verschiedenen schwierigen Verhandlungssituationen heraus, konstruktive Lösungen zu entwickeln.



Garantiert 100% Praxisbezug!

### Das Seminar:

Nach diesem Seminar können Sie besser als bisher Verhandlungen planen, sie gezielt und mit System führen und erfolgreich abschließen. Sie wissen, wie Sie sachbezogen verhandeln, auf objektiven Kriterien bestehen und faire und vernünftige Übereinkünfte treffen können.

### Die Zielgruppe:

Führungskräfte, Projektleiter, qualifizierte Mitarbeiter.

### Seminarinhalte:

#### Verhandlungskonzepte:

Harvard Konzept - Thomas Gordons Managerkonferenz - Win/Win-Prinzip - Weitere Konzepte

#### Verhandlungsstrategien:

Bermuda-Dreieck - Systematische Vorbereitung - Strategien entwickeln - Strategien des Verhandlungspartners überlegen

#### Phasen der Verhandlung:

Vorbereitung und Zielsetzung - Gesprächseröffnung - Informationsaustausch - Diskussionsphase - Einigungsphase - Abschluss und Umsetzungsplan

#### Gemeinsame Entscheidungen:

Objektive Kriterien für die Entscheidung - Letzte Alternativen - Verhandlungen gemeinsam beenden

### Haltungen und Einstellungen:

Grundzüge menschlicher Interaktion - Reflexion eigener Verhaltensgewohnheiten - Sich selbst erfüllende Prophezeiungen

### Gesprächsführung in schwierigen Situationen:

Ausrichtung am Partner - Kontakt herstellen - Differenzierung logischer Ebenen - Regeln des partnerzentrierten Feedbacks - Verhandlungssituationen mit mehreren Beteiligten

### Dauer:

2 Tage, je nach Teilnehmerzahl, bzw. Onlinebetreuung in unserem Online-Klassenraum und BlendedLearning Betreuung.

### Methoden:

Methodenmix aus z.B. Vortrag, Diskussion, Fallbeispiele, Videofeedback, Gruppenarbeit, Hausaufgaben, Tests, Übungen, Spiele, Onlinearbeit in unserem virtuellen Klassenraum.

### Ergänzende und weiterführende Seminare:

- [Dialektik](#)
- [Rhetorik Grundlagen](#)
- [Rhetorik Fortgeschrittene](#)

### Ihr Erfolg ist unser Ziel!

#### Das sollten Sie unbedingt wissen:

Wir führen unsere Seminare auch als betriebsinterne Veranstaltung durch.

Schon ab einem Teilnehmer ist das auch unter finanziellen Aspekten eine interessante Alternative zu unseren „offenen“ Seminaren.

Rufen Sie uns an (0211/30176002) oder senden uns eine E-Mail an:  
[info@neuhausen-kommunikation.de](mailto:info@neuhausen-kommunikation.de)

Ergebnisorientiertes Handeln ist unser Ziel, umfassende Beratung und Schulung unsere Stärke.

Zufriedene Kunden kommen wieder - und wir sind stolz darauf eine große Anzahl an begeisterten Kunden verzeichnen zu können. Namhafte Unternehmen aus den unterschiedlichsten Branchen haben unsere Trainer und Referenten bereits auf die Probe gestellt und für gut befunden:

- 20th Century Fox home entertainment Germany GmbH
- Aachen Münchner Versicherung
- ABB Automation GmbH
- Aldi Einkauf GmbH & Co. KG
- Aral Aktiengesellschaft
- Arvato Services
- ARQIS Rechtsanwälte
- Atisreal Holding GmbH
- Atos Origin GmbH
- Aventis Behring GmbH
- Bankhaus Lampe KG
- Bayer AG
- Berge & Meer Touristik GmbH
- BMW AG
- Buchen UmweltService GmbH
- Caritasverband für die Stadt Düsseldorf e.V.
- C & A Mode KG
- Christ Juweliere und Uhrmacher seit 1863
- Citibank Privatkunden AG & Co. KGaA
- DAIHATSU DEUTSCHLAND GmbH
- DaimlerChrysler AG
- Deloitte & Touche GmbH
- Delphi Automotive Systems Deutschland GmbH
- Denso Automotive Deutschland GmbH
- Deutsche BP Aktiengesellschaft
- Deutsche Post AG
- Deutsche Rentenversicherung Rheinland
- DEVK Versicherungen
- DHL Solutions GmbH
- Diesel Deutschland GmbH
- Douglas Holding AG
- Dreidoppel GmbH
- Dt. BP AG Chem. Production
- DUSSMANN AG & Co. KGaA
- Eisenbahn und Häfen GmbH
- E-Plus Mobilfunk GmbH
- Entsorgung Dortmund GmbH
- EnBW Service GmbH
- E.ON AG
- E.ON Ruhrgas AG
- Ernstings Family GmbH
- Ethicon GmbH
- Fortis Commercial Finance GmbH
- Gesundheitsscout 24
- Globus Handelshof St. Wedel GmbH & Co. KG
- HEW Kabel GmbH
- Hoffmann-La Roche AG
- Honda Motor Europe (North) GmbH
- HP-Chemie Pelzer GmbH
- HSBC Trinkaus & Burkhardt AG
- Hucke AG
- Hüttenwerke Krupp Mannesmann GmbH
- Huf Hülsbeck & Fürst
- Hydro Aluminium Deutschland GmbH
- IMI Deutschland GmbH
- INAMED Aesthetics GmbH
- Janssen Cilag GmbH
- Kaufhof AG
- Kendrion Systems Wächtersbach GmbH
- Kienbaum Management Consultants GmbH
- Kiepenheuer & Witsch Verlag
- Klimaschutzagentur Region Hannover GmbH
- Koelnmesse GmbH
- Kölner Bank eG
- KPMG Deutsche Treuhand-Gesellschaft AG
- Landespolizeischule Rheinland Pfalz
- Lanxess Deutschland GmbH
- Lebenshilfe für Behinderte e.V
- Lidl Dienstleistung GmbH & Co. KG
- L'Oréal Deutschland GmbH
- Lufthansa Cargo AG
- Lurgi Lentjes AG
- Maritim Hotel Magdeburg
- Mazda Motors (Deutschland) GmbH
- Mayersche Buchhandlung GmbH & Co KG
- MB - Technology GmbH
- METRO Group Asset Management GmbH & Co. KG
- Ministerium für Arbeit Gesundheit und Soziales NRW
- Ministerium für Bauen und Wohnen NRW
- Montan GmbH
- Nokia GmbH
- Novitas BKK - Die Präventionskasse
- P+Z Engineering GmbH
- Panasonic Deutschland GmbH
- Peugeot Deutschland GmbH
- Philips General Purchasing GmbH
- Planet Home AG
- PriceWaterhouseCoopers (PWC) AG
- PSC Management GmbH
- RAG Coal International
- REWE Dortmund Großhandel eG
- Rheinland Versicherungs AG
- Rhode & Schwarz
- RSC Commercial Services OHG
- RWE Rheinbraun AG
- SanDisk GmbH
- Schalker Eisenhütte Maschinenfabrik GmbH
- Schüco International KG
- Shiseido Deutschland GmbH
- Siemens AG
- Sinius GmbH & Co KG
- Stadt Düsseldorf
- Stadt Haan
- Stadt Langenfeld
- Stadt Mettmann
- Stadt Neuss
- Stadt Wuppertal
- Stadtwerke Bonn GmbH
- Stadtwerke Düsseldorf GmbH
- Stadtwerke Wuppertal AG
- StoraEnso Reisholz GmbH & Co KG
- Techem Service AG & Co. KG
- Tekadoor GmbH
- Telekom AG
- Thüringer Tourismus GmbH
- ThyssenKrupp Steel Europe AG
- Toshiba Electronics Europe GmbH
- Tourismusverband NRW
- Valeo Service Deutschland GmbH
- Vamed AG (Ö)
- VDI Wissensforum GmbH
- Verein Deutscher Zementwerke e.V.
- Vodafone D2 GmbH
- Volksbank Münster eG
- Western Union NE
- West LB Systems
- Wyatt Technology Europe GmbH
- Yello Strom GmbH
- ZLB Behring GmbH

**Neuhausen Kommunikation GmbH**

Verwaltung: Humboldtstraße 51, 40237 Düsseldorf  
 Seminarbereich: Malkastenstraße 2, 40211 Düsseldorf  
 Tel: 0211 / 30176002 Fax: 0211 / 30176003  
 E-Mail: info@neuhausen-kommunikation.de  
 Internet: www.neuhausen-kommunikation.de

Wir melden uns unter Anerkennung der Teilnahmebedingungen zu folgenden Seminaren an:

Name / Vorname	Seminar	Termin	Ort
	Verhandlungstechniken/ Verhandlungsmanagement		

Firmenanschrift:

Firma / Abteilung

Ansprechpartner

Straße / Nummer

PLZ / Ort

Firmengröße / Mitarbeiterzahl

Telefon

Telefax

E-Mail

Ich akzeptiere die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der Neuhausen Kommunikation GmbH

Datum

Stempel/Unterschrift des Kunden