



Janzir Consult

Erfolgreich Verhandeln - National und International

Erfolgreich Verhandeln National und International

Inkl. Audio-CD Verhandeln

Einfach beim Fahren
oder Fliegen
weiterbilden / das
Wissen auffrischen

Egal ob Sie national oder international verhandeln, die Verhandlungswerkzeuge und Techniken sind sich grundsätzlich sehr nahe.

Optimieren Sie Ihr Verhandlungsgeschick durch:

- Grundverständnis VERHANDELN und Betrachtung verschiedener Ansätze
- Optimierte Vorbereitung, Interessen benennen und Prioritäten setzen
- Kommunikation und Analyse: Interessen und Prioritäten der anderen Seite erkennen
- Hochwertige Verhandlungstechniken für die verschiedensten Situationen
- Kompetenten Umgang mit psychologischen Gegentaktiken und emotionalem Druck
- Einbezug verschiedener interkultureller Eigenheiten in die Verhandlungen.
- Wandel der Position „Verhandlungsgegner“ zum „Verhandlungspartner“
- Beispiele aus zahlreichen nationalen und internationalen Verhandlungssituationen

Dieses Seminar versteht sich als **praxisorientierter Lern- und Erfahrungsraum**. Es richtet sich besonders an Teilnehmer, die ihren Verhandlungsstil anhand eigener Fallkonstellationen verbessern wollen.

Wir bieten Interessenten an, unsere Referenten vor dem Seminar telefonisch zu kontaktieren und in einem ca. 30-45 Min. Gespräch eigene Fallbeispiele und schwierige Verhandlungsbeispiele zu schildern, für die man sich wappnen möchte.

Janzir CONSULT

Alter Postweg 66
21075 Hamburg
Germany

Tel.: +49- 40- 300 949 14
Fax: +49- 40- 300 949 13

@: Info@janzir-consult.de
web: www.janzir-consult.de

Das Referententeam:



Rechtsanwalt Hansjörg Schmid:
Anwalt, Mediator und
Verhandlungstrainer



Dipl.-Ing. Amin Janzir:
Verhandlungstrainer und
interkultureller Berater



Janzir Consult

Erfolgreich Verhandeln - National und International

Referenten- gespräche

Abends auf Wunsch
fachbezogene Einzel-
gespräche mit den
Referenten

Seminarziele:

Im Beruf müssen Sie viel mit Kunden, Geschäftspartnern, aber auch mit Mitarbeitern und Kollegen verhandeln. Insbesondere bei wichtigen Verhandlungen will man diese auch mit Erfolg meistern. Nicht nur für einen Vertragsabschluss muss man verhandeln. Insbesondere in der Projektumsetzung muss immer wieder auf neues nachverhandelt werden.

- Mut zum Verhandeln, auch in schwierigen Situationen konstruktiv verhandeln
- Lernen Sie sich optimal vorzubereiten auf Ihre Verhandlungen
- Lernen Sie wie Sie Ihre Argumente wirkungsvoll einsetzen
- Richtig mit „schwierigen Verhandlungspartnern“ umgehen
- Einordnen von Verhandlungssituationen und Anpassung der Verhandlungsstrategie
- Erlernen der Verhandlungsmethode nach dem Harvard-Konzept und Betrachtung anderer Methoden
- Überzeugen Sie durch souveränes Auftreten
- Profitieren von „Geben & Nehmen“ und Win / Win

Ihr Nutzen:

- Bestmögliche Verhandlungsergebnisse erzielen
- Durch die vermittelten Verhandlungstools und Methoden erhalten Sie ein sichereres Auftreten und verhandeln selbstbewusster.
- Trennung der Sachebene von der emotionalen Ebene, wodurch Sie Ihre Interessen stark vertreten können und gleichzeitig auf der persönlichen Ebene freundlich, verständnisvoll und höflich bleiben können.

Janzir CONSULT

Alter Postweg 66
21075 Hamburg
Germany

Tel.: +49- 40- 300 949 14
Fax: +49- 40- 300 949 13

@: Info@janzir-consult.de
web: www.janzir-consult.de



Janzir Consult

Erfolgreich Verhandeln - National und International

Praxiserfahrene Referenten

Das Seminar gestaltet sich sehr praxisnah und veranschaulicht die Inhalte an realen Beispielen & Übungen

Seminarprogramm:

1. Tag - 10:00 Uhr - 18:00 Uhr

Grundlagen für erfolgreiche Verhandlungsführung

- Was ist eine Verhandlung
- Feilschen oder Verhandeln?
- Trennung der Sach- und Beziehungsebene.
- Elementare Abschnitte im Verhandlungsablauf

Die richtige Vorbereitung ist der Weg zum Erfolg

- Vorbereitungspunkte
- Verhandlungsinhalte definieren
- Ziele, Interessen und Prioritäten definieren
- Wie sieht es auf der Gegenüberseite aus?
- BATNA, ein Indikator für die Bewertung der Ausgangssituation
- Verhandlungssetting
- Regionale und kulturelle Faktoren berücksichtigen

Berücksichtigung der persönlichen Ebene für eine positive Verhandlungsatmosphäre

- Den Gegenüber kennen lernen und „versuchen“ den Verhandlungspartner einzuschätzen
- Wer fragt, der führt!
- Konstruktive Gesprächstechniken
- Umgang mit „schwierigen“ Verhandlungssituationen
- Nutzung von Pausen und Vieraugengesprächen
- Interkulturelle Verhandlungskompetenz für Europa, USA, China, Indien, Arabien, Osteuropa und Süd-Amerika

Janzir CONSULT

Alter Postweg 66
21075 Hamburg
Germany

Tel.: +49- 40- 300 949 14
Fax: +49- 40- 300 949 13

@: Info@janzir-consult.de
web: www.janzir-consult.de



Janzir Consult

Erfolgreich Verhandeln - National und International

Fallbeispiele aus nationalen + internationalen Verhandlungs- situationen

Die Referenten nutzen
zahlreiche selbst
erlebte Verhandlungs-
beispiele aus der
Praxis

Seminarprogramm:

2. Tag - 09:00 Uhr - 17:15 Uhr

Zum Verhandlungserfolg mit dem Harvard-Konzept

- Wann ist dieses Konzept sinnvoll?
- Zielsetzung Win / Win, was passiert bei Win / Lose
- Interessen erkennen und Gemeinsamkeiten ausbauen
- Anstelle von Feilschen, das „Geben & Nehmen“ praktizieren
- „Geben & Nehmen“ in die Vorbereitung integrieren
- Offen für Alternativen sein, gemeinsam an Lösungen arbeiten
- Sachebene von der persönlichen Ebene trennen
- Strategie definieren – offen für Anpassungen

Elementare Softskills für das Verhandeln

- Kein Drücker sondern Händler
- Erfolgreich verhandelt hat man nur, wenn der Kunde wieder kommt
- Gesicht beider Seiten wahren
- Tricks aus dem Verhandlungsalltag
- Zeit nutzen, Ungeduld vermeiden

Methoden

- Vortrag und Fallbeispiele (interaktiv)
- Einzelübungen und Teamarbeit
- Rollenspiele + Feedback
- Erfahrungsaustausch der Teilnehmer

Lehrmittel

- Umfangreiche Seminarunterlagen + Übungsblätter + Audio-CD
+ Fotoprotokoll des Seminars

Janzir CONSULT

Alter Postweg 66
21075 Hamburg
Germany

Tel.: +49- 40- 300 949 14

Fax: +49- 40- 300 949 13

@: Info@janzir-consult.de
web: www.janzir-consult.de



Janzir Consult

Erfolgreich Verhandeln - National und International

Praxiserfahrung im Verhandeln & als Referenten

Ihr Garant für ein hoch-
qualitatives Seminar mit
Know-How-Vermittlung

Referententeam:



Rechtsanwalt Hansjörg Schmid - Anwalt, Mediator und Verhandlungstrainer

Herr Schmid war zu Beginn seiner beruflichen Tätigkeit Rechtsanwalt in einer auf Baurecht spezialisierten Anwaltskanzlei in München. Als Syndikusanwalt der Rechtsabteilung des Triebwerksherstellers Rolls-Royce hat er internationale Verträge verhandelt. Seit 10 Jahren betreut er internationale Bauprojekte für namhafte Großkonzerne konsequent ohne Gerichtverfahren. Neben seiner Tätigkeit als Mediator übernimmt er zunehmend Verhandlungsmandate in schwierigen Kunden-Lieferantenbeziehungen.

Web: www.hs-kontrakt.de

Email: raschmid@hs-kontrakt.de



Dipl.-Ing. Amin Janzir - Interkultureller Verhandlungstrainer und Berater

Als Geschäftsunterhändler konzentriert Herr Amin Janzir seine Beratungsdienste auf das Beraten von Unternehmen, Firmen und Geschäftsleuten, deren Interessen darin liegen, positive und möglichst reibungslose Geschäfte / Projekte mit Kunden aus dem Nahen Osten, der arabischen Golfregion und Nordafrika abzuwickeln.

Zusätzlich zur verhandlungsberatenden Arbeit ist Herr Janzir Geschäftsführer einer Solartechnik-Exportfirma, worin er Vertrieb, Verkauf und das Verhandeln mit Kunden und Zulieferern unternimmt.

Web: www.janzir-consult.de

Email: janzir@janzir-consult.de

Janzir CONSULT

Alter Postweg 66
21075 Hamburg
Germany

Tel.: +49- 40- 300 949 14

Fax: +49- 40- 300 949 13

@: Info@janzir-consult.de
web: www.janzir-consult.de



Janzir Consult

Erfolgreich Verhandeln - National und International

Auch als Inhouse- Seminar

Kontaktieren Sie uns für
ein firmeninternes
Seminar. Wir erstellen
Ihnengerne ein Angebot.
janzir@janzir-consult.de

Anmeldung

per Email: anmeldung@janzir-consult.de

per Email: 040 - 300 949 13

<input type="checkbox"/> 26. - 27.10.2011	München
<input type="checkbox"/> 29. - 30.11.2011	Frankfurt (am Main)

Teilnahmegebühr: 1175,-€ zzgl. gesetzliche MwSt. pro Teilnehmer
Inklusive ausführliche Seminarunterlagen, Audio-CD, digitales
Fotoprotokoll, Seminar- Mittagessen, Kaffee, Tee und Softdrinks
+ Snacks.

Firma: _____
Teilnehmer: _____
Funktion: _____
Straße: _____
PLZ/Ort/Land: _____
Telefon/Fax: _____
Email: _____

Ihre Anmeldung ist bindend und Sie erhalten eine Anmeldebestätigung und Rechnung über den Teilneh-
merbetrag. Eine Teilnahmeberechtigung am Workshop setzt den Zahlungseingang voraus. Bei Stornierung
bis 15 Arbeitstage vor dem entsprechenden Termin wird eine Bearbeitungsgebühr von EUR 50,-je
angemeldetem Teilnehmer einbehalten. Bei späterer Stornierung erfolgt keine Erstattung der Teilnehme-
gebühren. Zur Erleichterung der Organisation werden die von Ihnen angegebenen Daten in unserer Teilneh-
merliste gespeichert. Hierzu benötigen wir aus datenschutzrechtlichen Gründen Ihre Einwilligung. Die Daten
dieser Teilnehmerliste werden vertraulich behandelt. Sie werden nicht an Unberechtigte weitergereicht. Sie
werden ausschließlich für zukünftige Einladungen im Rahmen unserer themenspezifischer Workshops
verwendet.

Ich erkläre mich mit allen Bedingungen auf dem Anmeldeformular durch
Unterschriftsleistung einverstanden.

Datum

Unterschrift

Janzir CONSULT

Alter Postweg 66
21075 Hamburg
Germany

Tel.: +49- 40- 300 949 14
Fax: +49- 40- 300 949 13

@: Info@janzir-consult.de
web: www.janzir-consult.de