

IRRE[®] einfach VERHANDELN

systemisch – systematisch – strategisch

Modul 1

21. und 22. Mai 2012

Linz

WARUM

Erfolgreiches Verhandeln ist heute eine der gefragtesten und wichtigsten Fähigkeiten im Berufsleben. Verhandeln ist komplex, vielseitig und kann viel mehr sein als „nur“ die eigenen Ziele erreichen! Verhandeln ist ein Spiel um Information. Nur der Fluss ehrlicher Information ermöglicht es, Mehrwert für alle schaffen zu können. Dies braucht bestimmte Rahmenbedingungen. Nützen Sie daher die Chance, effizienter, mit mehr Leichtigkeit und Kreativität, dauerhafte, für alle optimierte, einzigartige Ergebnisse zu erreichen.

WIE

IRRE[®] (Intellect Relationship Result Emotions)

In diesem Seminar erfahren Sie praxisgerecht wie Ihnen das IRRE[®]-Prinzip unmittelbar und effizient Nutzen in Ihren Verhandlungen bringt– übersichtlich, kompakt geschlüsselt und sofort anwendbar. Sie erlangen durch Verhandlungsstrategien und -taktiken, systemische Fragetechniken und den professionellen Umgang mit Emotionen noch mehr Flexibilität in Ihrer Verhandlungsführung. Das Gelernte wird in **Praxisübungen** erlebt und reflektiert.

FÜR WEN

Für alle Menschen, die beruflich oder privat bessere Verhandlungsergebnisse erreichen wollen.

SEMINARZIEL

In diesem Seminar lernen Sie Verhandlungen professionell **zu planen und zu führen**. Die Wahlmöglichkeit zwischen **5 Strategien** und deren taktische Umsetzung erhöhen Ihre Flexibilität im Verhandlungsprozess. **Systemische Fragetechniken** ermöglichen Ihnen, genau diejenige Information zu erhalten, die Sie benötigen, um kreative, **optimierte Lösungen für alle Verhandlungspartner** erreichen zu können. Die aktive Gestaltung einer **konstruktiven Verhandlungskultur** sowie der **professionelle Umgang mit Emotionen** erleichtern Ihnen auch sensible Themen souverän zu verhandeln.

IRRE[®] stellt vieles auf den Kopf

- ◆ Es geht um **Mehrwert-Schaffen**, nicht „nur“ um das Erreichen der eigenen Ziele!
- ◆ Es geht um **Ebenbürtigkeit**, nicht um Machtdemonstration, nur so erhalten Sie ehrliche Information.
- ◆ Es geht um **Vertrauen**, nicht um Misstrauen.
- ◆ Es geht um **systemisch fragen**, nicht darum, mit Argumentationssalven zu überzeugen.
- ◆ Es geht um **Klarheit** über die eigenen „inneren“ Verhandlungen, um frei zu sein für die „äußere Verhandlung“, das Verhandlungsgespräch.
- ◆ Es geht um das bewusste Gestalten Ihres **Images als VerhandlungspartnerIn**.
- ◆ Es geht darum, **Verhandeln planbarer** und noch bewusster zu machen.

SEMINARINHALT - Das IRRE® -Prinzip

- ◆ Mehr als die eigenen Ziele erreichen—**Mehrwert** schaffen
- ◆ Vier **Einflussfaktoren** und ihre Auswirkungen auf den Erfolg Ihrer Verhandlungen
- ◆ Fünf **Verhandlungsstrategien** und Verhandlungstaktiken
- ◆ **Preis- und Konditionenverhandlungen** zielsicher führen
- ◆ Verhandlungen **effizient planen** und durchführen
- ◆ **systemische Fragetechniken**—gezielt die richtige Information erhalten
- ◆ **Schlagfertigkeit**, - gekonnt mit Angriffen umgehen
- ◆ Klarheit über die **Inneren Größenverhältnisse**
- ◆ Bewusstes Gestalten Ihres **Images** als VerhandlungspartnerIn
- ◆ der **professionelle Umgang mit Emotionen** und emotionalen Themen
- ◆ aktive Gestaltung einer **konstruktiven Verhandlungskultur**
- ◆ Das **Mysterium Kommunikation** besser verstehen
- ◆ Umsetzung anhand von **Praxisübungen**

Das Seminar schließt mit einem Teilnehmerzertifikat ab.



**Angelika Schulz-Fuss
Mag., MBA**

- ◆ Selbständige Unternehmensberaterin, Management-trainerin und systemische Coach
Arbeitschwerpunkte: Strategieberatung, Begleitung von Veränderungs- und Teamprozessen, Weiterbildungs- und Trainingsbereich
- ◆ Universitätslektorin an der Johannes Kepler Universität Linz für „Strategisches Management“
- ◆ Vortragende für „IRRE® einfach Verhandeln“ an der LI-MAK Austrian Business School, der FH Wien, Studiengang Unternehmensführung der WKW und zahlreichen nationalen und internationalen Unternehmen
- ◆ Studium in Linz und Toronto
- ◆ Nationale und internationale Ausbildungen für Coaching, Training und Organisationsentwicklung
- ◆ Autorin des Buches „IRRE® einfach verhandeln“, MANZ

IHRE INVESTITION

- Frühbucherbonus** € 630,— exkl. USt
Bei Anmeldung und Bezahlung bis 26. März 2012
- danach: Seminarpreis € 690,— exkl. USt
- Kombipaket** :
bei gleichzeitiger Buchung von Modul 1 und 2 erhalten Sie eine einmalige **Reduktion** auf die Einzelpreise von gesamt € 100,— exkl. USt

Informationen zu **Modul 2** entnehmen Sie bitte <http://www.impactmanagement.at/irre-seminare/offene-seminare/>

Anmeldung und Information: per Email an office@impactmanagement.at oder <http://www.impactmanagement.at/irre-seminare/seminaranmeldung/>

Ich freue mich auf Ihre Teilnahme!

Ansprechpartnerin: Mag. Angelika Schulz-Fuss, MBA

impactmanagement

impactmanagement GmbH
Götzingstrasse 53 4040 Linz

Telefon: +43/732/ 917270
Mobil: +43/664 222 6 337
Email: office@impactmanagement.at
www.impactmanagement.at www.irre-verhandeln.at