



systemisch – systematisch – strategisch

Modul 2

26. und 27. November 2012

Oberösterreich

WARUM

Sie kennen bereits die Grundlagen des IRRE[®]-Prinzips und haben erste Erfahrungen in der Praxis damit gewonnen. In Modul 2 geht es um die Vertiefung des Modells für die Optimierung von komplexeren Verhandlungen, Gruppenverhandlungen, Verhandlungen in Konflikt- und verfahrenen Situationen, Pattstellungen oder ungelösten Streitthemen, die im Stillstand enden. Sie haben auch die Möglichkeit, eigene Fälle einzubringen und konkrete Fragestellungen zu klären.

WIE

In diesem Seminar erfahren Sie praxisgerecht wie Sie durch den professionellen Umgang mit Emotionen und praxisgerechtem Konfliktmanagement sogar bei besonders sensiblen Themen oder verfahrenen Situationen dauerhafte Mehrwert-Lösungen erzielen können. Die Analyse der Komplexität von Gruppenverhandlungen unterstützt bei der gezielten Umsetzung. Das Gelernte wird in **Praxisübungen** erlebt und reflektiert.

FÜR WEN

Für alle AbsolventInnen von Modul 1, die das IRRE[®]-Prinzip vertiefen wollen und auch in Konfliktsituationen und bei komplexen Gruppenverhandlungen anwenden wollen.

SEMINARZIEL

In diesem Seminar lernen Sie **Gruppen- und Mehrparteien-Verhandlungen** bewusst und **professionell zu planen und zu führen**. Die **richtige Vorbereitung und optimale Strategie und deren taktische Umsetzung** sind die entscheidenden Fundamente, auf denen hohe Flexibilität beim Verhandeln, aktive Prozessgestaltung und Verhandlungsführung aufbauen.

Auch der gekonnte **Umgang mit Konflikten** und die Gestaltung einer **konstruktiven Verhandlungskultur** sowie der professionelle Umgang mit **Emotionen** ermöglicht es Ihnen auch sensible Themen souverän zu verhandeln.

Zielsichere **Schlagfertigkeit** hilft bei Angriffen und Untergriffen. **Systemische Fragetechnik** unterstützt auch in verfahrenen Situationen, diejenigen Informationen zu bekommen, die für eine nachhaltige Lösung notwendig sind.

IRRE[®] Verhandeln ist eine neue zielgerichtete Form, ein neuer Stil des Verhandeln – strategisches Verhandeln mit Leichtigkeit und vor allem Kreativität – ohne Kampf und Verbissenheit.

SEMINARINHALT - Das IRRE® -Prinzip

- ◆ Vertiefen der Erkenntnisse aus Modul 1
- ◆ Effiziente Planung und zielsichere Durchführung von **komplexeren Verhandlungen mit mehr als 2 Personen**
- ◆ noch mehr über **taktische Vorgangsweisen** im Verhandlungsgespräch
- ◆ Optimaler Umgang mit der **Verhandlungsstrategie meines Verhandlungspartners**, wenn diese von meiner gewählten Strategie abweicht
- ◆ auch bei besonders „**schwierigen Verhandlungspartnern**“ die Ziele erreichen können
- ◆ das zielgerichtete Klären von „**Tretminenthemen**“
- ◆ der professionelle Umgang mit **Emotionen** und emotionalen Themen wie **Blockaden, Spannungen**,
- ◆ **Konfliktmanagement**: Was kann ich tun, wenn sich das Verhandlungsklima stark abkühlt bzw. wenn einer der Verhandlungspartner „blockiert“?
- ◆ **Schlagfertigkeit** statt Verteidigung und Rechtfertigung
- ◆ Umsetzung anhand von **Praxisübungen Verhandeln, Verhandeln, Verhandeln,....**

Angelika Schulz-Fuss
Mag. MBA



- ◆ Selbständige Unternehmensberaterin, Management-trainerin und systemische Coach
Arbeitsschwerpunkte: 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 LIMAK 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“

Das Seminar schließt mit einem Teilnehmerzertifikat ab.

IHRE INVESTITION

- Frühbucherbonus** € 630,- exkl. USt
Bei Anmeldung und Bezahlung bis 1. Oktober 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 1** entnehmen Sie bitte <http://www.impactmanagement.at/irre-seminare/offenseminare/>

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