

# IRRE® VERHANDELN

## Modul 1

22. + 23. Oktober 2018

Traunkirchen oder Ebensee  
Salzkammergut

### 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 zu erreichen!

Ihr Verhandlungserfolg ist von der Qualität der ausgetauschten **verbalen Information** und vom bewussten Wahrnehmen der **nonverbalen Information (Körpersprache)** abhängig! Nur der Austausch **ehrlicher Information** ermöglicht es, **Mehr-Wert** schaffen zu können. Nützen Sie die Chance, kreative und stabile für alle optimierte, einzigartige Ergebnisse zu erreichen.

### WIE

**IRRE®** (Intellect **R**elationship **R**esult **E**motions)

In diesem Seminar erfahren Sie praxisgerecht wie Ihnen das IRRE®-Prinzip unmittelbar und effizient Nutzen in Ihren Verhandlungen bringt– übersichtlich, kompakt geschnürt 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

Sie lernen 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, die Information zu erhalten, die Sie benötigen, um kreative **Mehr-Wert-Lösungen für alle Verhandlungspartner** erzielen zu können. Das Wahrnehmen der **inneren Verhandlungen** und **Größenverhältnisse** schafft Klarheit. Achtsamkeit auf **Körpersprache** bringt / gibt wertvolle Information. Die aktive Gestaltung einer **konstruktiven Verhandlungskultur** und der **professionelle Umgang mit Emotionen** erleichtern auch sensible Themen souverän zu verhandeln.

### IRRE® stellt vieles auf den Kopf

- ◆ Es geht um **Mehr-Wert-Schaffen**, nicht „nur“ um das Erreichen der eigenen Ziele!
- ◆ Es geht um **Ebenbürtigkeit**, nicht um Machtdemonstration.
- ◆ Es geht um **Vertrauen**, nicht um Misstrauen.
- ◆ Es geht um **systemisch fragen**, nicht darum, mit Argumentationssalven überzeugen zu wollen.
- ◆ 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**

- ◆ **IRRE® 4 Einflussfaktoren - 2 Spannungsfelder** und ihre Auswirkungen auf Ihren Verhandlungserfolg
  - ◆ Personen-Ebene: **I**ntellect vs. **E**motion
  - ◆ Strategie-Ebene: **R**esult vs. **R**elationship
- ◆ Fünf **Verhandlungsstrategien** und Verhandlungstaktiken
  - ◆ **Mehr-Wert-Schaffen**  
sogar mehr als die eigenen Ziele erreichen
- ◆ **Wert- und Preisverhandlungen** zielsicher führen
- ◆ Verhandlungen **effizient planen**, durchführen und reflektieren
- ◆ Durch **systemische Fragetechniken** gezielt wertvolle Information erhalten
- ◆ **Schlagfertigkeit** - gekonnt mit Angriffen umgehen
- ◆ **inneren Größenverhältnisse** und Ihre Auswirkung auf **Körpersprache**
- ◆ Klarheit über **innere und äußere Verhandlungen**
- ◆ Bewusstes Gestalten Ihres **Images** als VerhandlungspartnerIn
- ◆ der professionelle Umgang mit **Emotionen**
- ◆ Das **Mysterium Kommunikation** besser verstehen
- ◆ Unmittelbare Umsetzung durch **Praxisübungen**

Das Seminar schließt mit einem Teilnehmerzertifikat ab.



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

- ◆ Selbständige Unternehmensberaterin, Managementtrainerin und systemische Coach  
*Arbeitsschwerpunkte: Trainings im Bereich Verhandeln, Ver- bzw. Einkaufen, Preisverhandeln, Konfliktmanagement; Strategieberatung, Begleitung von Veränderungs- und Teamprozessen*
- ◆ Universitätslektorin an der Johannes Kepler Universität Linz für „Strategisches Management“
- ◆ Entwickelte das „IRRE® Prinzip“ und trainiert es in zahlreichen nationalen und internationalen Unternehmen
- ◆ Studium in Linz und Toronto
- ◆ Nationale und internationale Ausbildungen für systemisches, hypno- und neurosystemisches Coaching, Training und Organisationsentwicklung
- ◆ Autorin der Bücher „IRRE® verhandeln“, MANZ (2. völlig neubearbeitete Auflage Nov. 2012) und „IRRE® einfach verhandeln“, MANZ (12/2009)

**IHRE INVESTITION**

- Frühbucherbonus** € 850,- exkl. USt  
Bei Anmeldung+Bezahlung bis 27. August 2018
- danach: Seminarpreis € 890,- exkl. USt
- Kombipaket** :  
bei gleichzeitiger Buchung von Modul 1 und 2 erhalten Sie eine einmalige **Reduktion** auf die Einzelpreise von gesamt € 100,- exkl. USt

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

**Anmeldung und Information:** per Email an  
[office@impactmanagement.at](mailto: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  
4802 Ebensee Bahnhofstraße 1

Mobil: +43/664 222 6 337  
Email: [office@impactmanagement.at](mailto:office@impactmanagement.at)  
[www.impactmanagement.at](http://www.impactmanagement.at) [www.irre-verhandeln.at](http://www.irre-verhandeln.at)