



Modul 2

19. + 20. November 2018

Traunkirchen oder Ebensee
Salzkammergut

WARUM

Sie haben bereits Erfahrungen in der Praxis gewonnen und wollen das IRRE®-Prinzip noch weiter vertiefen. IRRE® für die Optimierung von komplexen Verhandlungen, Gruppen- und Mehr-Parteien-Verhandlungen, für Verhandlungen in Konflikt- und verfahrenen Situationen, Pattstellungen oder ungelösten Tretminen-Themen.

WIE

Sie erlernen wie Sie durch den gekonnten Umgang mit Emotionen und professionellem Konfliktmanagement sogar bei sensiblen Themen oder verfahrenen Situationen dauerhafte Mehr-Wert-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 und auch in Konfliktsituationen und bei komplexen Gruppenverhandlungen souverän anwenden wollen.

SEMINARZIEL

Sie lernen **Gruppen– und Mehrparteien- Verhandlungen** effizient und **professionell zu planen und zu führen**. Intensive Vorbereitung inkl. Rollenklärung und der gekonnte Umgang mit taktischen Tricks der Verhandlungspartner ist erfolgsrelevant .

Sie üben mit **jeder Strategie Ihres/Ihrer Verhandlungspartner** gut umgehen zu können und die **Verhandlung aktiv zu führen**.

Praxiserprobtes **Konfliktmanagement** hilft Ihnen trotz verfahrenen Situationen, Stillstand, mangelndem Lösungswillen und „schwierigen“ Verhandlungspartnern für alle Mehr-Wert-Lösungen zu entwickeln.

Das Blitzlicht über **Spieltheorie** gibt Einblicke in die Entscheidungsprozesse.

IRRE® Verhandeln—die neue zielgerichtete Form, ein neuer Stil des Verhandeln. Strategisches Verhandeln mit Leichtigkeit und vor allem Kreativität—ohne Kampf und Verbissenheit.

SEMINARINHALT - Das IRRE® -Prinzip

- ◆ **Vertiefung** der Erkenntnisse aus **Modul 1**
- ◆ **Gruppen- und Mehr-Parteien-Verhandlungen**
 - ◆ effiziente Planung inkl. Vorverhandlungen
 - ◆ Taktik, Umgang bei Tricks d. Verhandlungspartner
 - ◆ Rollenklärung
- ◆ **Konfliktmanagement:**
 - ◆ Verfahrene, konfliktäre Situationen, Stillstand bei Verhandlungen, mangelnder Lösungswille, Abbruch der Verhandlung, „spannendes“ Verhandlungsklima
 - ◆ Trotz „schwieriger“ Verhandlungspartner Mehrwert-Lösungen schaffen
 - ◆ Emotionale Vorbereitung
- ◆ zielgerichtetes Klären von **Tretminenthemen**
- ◆ Blitzlicht über **Spieltheorie** / Entscheidungsprozesse
- ◆ Optimaler Umgang mit der **Verhandlungsstrategie der/s Verhandlungspartner/s**
- ◆ **Körpersprache**
- ◆ Umsetzung anhand von **Praxisübungen**

Das Seminar schließt mit einem Teilnehmerzertifikat ab.



Angelika Schulz-Fuss
Mag. MBA

- ◆ Selbständige Unternehmensberaterin, Management-trainerin 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 11/2012) und „IRRE® einfach verhandeln“, MANZ (12/2009)

IHRE INVESTITION

- Frühbucherbonus** € 850,- exkl. USt
Bei Anmeldung+Bezahlung bis 21. Sept. 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

Informationen zu **Modul 1** 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
Bahnhofstraße 1, 4802 Ebensee

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