

IRRE® VERHANDELN

MODUL 2, 23. & 24. NOVEMBER 2020

Traunkirchen oder Ebensee am Traunsee

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.

IHR NUTZEN

Das IRRE® Prinzip führt Sie zu nachhaltigen Erfolgen

Sie lernen **Team- 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.

Bewusstes Beobachten von Körpersprache als wertvolle Ressource ehrlich Information zu **erhalten.**

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

SEMINARINHALT

Vertiefung der Erkenntnisse aus **Modul 1**

Gruppen und Mehr-Parteien-Verhandlungen

- effiziente Planung inkl. Vorverhandlungen
- Taktik, Umgang bei Tricks der Verhandlungspartner
- Rollenklärung

Konfliktmanagement

- Verfahrene, konfliktäre Situationen, Stillstand bei Verhandlungen, mangelnder Lösungswille, Abbruch der Verhandlungen, "spannendes" Verhandlungsklima
- Trotz "schwieriger" Verhandlungspartner Mehr-Wert-Lösungen schaffen
- Emotionale Vorbereitung der Verhandlungen

zielgerichtetes **Klären von Streitthemen**

Blitzlicht über **Spieltheorie / Entscheidungsprozesse**

Optimaler Umgang mit der Verhandlungsstrategie der/s Verhandlungspartner/s

Körpersprache bewusst lesen lernen

Umsetzung anhand von **Praxisübungen**

Das Seminar schliesst mit einem **Teilnehmerzertifikat** ab.

IHRE TRAINERIN

Mag. Angelika Schulz-Fuss, MBA

Seit fast 20 Jahren 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

ANMELDUNG MODUL 2

IHRE INVESTITION

Frühbucherbonus € 890,- exkl. USt
Bei Anmeldung+Bezahlung bis 28. September 2020
danach: Seminarpreis € 990,- exkl. USt

Kombipaket:

bei gleichzeitiger Buchung von Modul 1 und 2 erhalten Sie eine einmalige **Reduktion** auf die Einzelpreise von gesamt € 100,- exkl. USt

Das Seminar schließt mit einem **Teilnehmerzertifikat** ab.

Information zu Modul 1 entnehmen Sie bitte unserer Website.

Anmeldung und Information:

per Email an office@impactmanagement.at

Ich freue mich auf Ihre Teilnahme!

