

IRRE® VERHANDELN PRINCIPLE

DO 6. & FR 7. JUNI 2024, ONLINE FOLLOW-UP 21. JUNI 2024

Region Gmunden/ OÖ oder Live-Online

WARUM

Ihre Verhandlungsergebnisse prägen Ihr Leben!

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 Relationship Result Emotions)

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.

Das Seminar findet an zwei aufeinander folgenden Tagen statt, 2 Wochen danach folgt ein halbtägiges Online-Follow-up.

FÜR WEN

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

IHR NUTZEN

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: Intellect vs. Emotion
 - Strategie-Ebene: Result vs. Relationship
- 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**

FOLLOW-UP

- In diesem weiteren halbtägigen Termin (dieser Termin findet live-online am 7.Juni statt), haben Sie die **Möglichkeit, konkrete Fragestellungen, die sich bei der Anwendung ergeben haben**, weiter zu vertiefen
- **Austausch von ersten Veränderungserfolgen**
- **Vertiefung** des theoretischen Modells
- **Optimierung Ihrer Praxisfälle** (Sie haben die Möglichkeit, eigene Fälle vor dem Seminar an die Trainerin zu senden)

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

IHRE INVESTITION

Frühbucherbonus € 1650,- exkl. USt
Bei Anmeldung & Bezahlung bis 11. April 2024
danach: Seminarpreis € 1830,- exkl. USt

Kombipaket:

bei gleichzeitiger Buchung von IRRE® VERHANDELN PRINCIPLE & ADVANCED erhalten Sie eine einmalige **Reduktion** auf die Einzelpreise von gesamt € 200,- exkl. USt

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

Information zu Modul Advanced entnehmen Sie bitte unserer Website.

Anmeldung und Information:

per Email an office@impactmanagement.at

Ich freue mich auf Ihre Teilnahme!

