

IRRE® VERHANDELN – PRINCIPLE

INTELLECT RELATIONSHIP RESULT EMOTION

SEMINAR 5. + 6. FEB. 2026 UND PRAXISTAG 27. FEB. 2026

Traunkirchen am Traunsee

WARUM

Ihre Verhandlungsergebnisse prägen Ihr ganzes Leben!

Erfolgreiches Verhandeln ist eine der gefragtesten und wichtigsten Fähigkeiten im Berufs- und Privatleben. Wir verhandeln ständig, ob als Geschäftsführung, Projektmanager:in, Einkäufer:in, Verkäufer:in, Mama oder Papa, etc.

Verhandeln ist komplex, vielseitig, kann anstrengend und auch belastend für die Beziehung der Verhandlungspartner sein.

IRRE®-Verhandeln ermöglicht viel mehr als „nur“ die eigenen Ziele zu erreichen. Durch das Berücksichtigen der Bedürfnisse aller Beteiligten, schaffen Sie kreative **stabile Mehr-Wert-Lösungen** und können sogar die Beziehung der Verhandlungspartner vertrauensvoll vertiefen.

Ihr **Verhandlungserfolg** ist von der Qualität der ausgetauschten **verbalen Information** und vom bewussten Wahrnehmen der **nonverbalen Information** (Körpersprache) abhängig und vor allem vom **Lösungs-WILLEN**.

Auch die allerbesten **Lösungs-MÖGLICHKEITEN** sind **ohne Lösungs-WILLE** vollkommen **wertlos**.

FÜR WEN

Für alle, die ihren Verhandlungsprozess und die daraus folgenden Ergebnisse optimieren wollen.

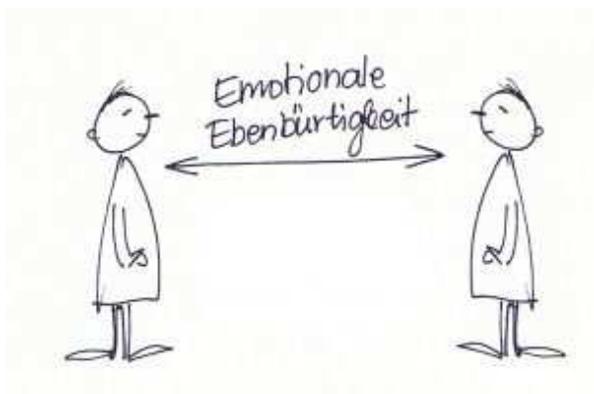
IHR NUTZEN

- Sie lernen Verhandlungen professionell zu planen, zu führen, zu protokollieren und zu reflektieren und werden **Freude** und **Leichtigkeit** beim **Verhandeln** haben.
- Die Wahlmöglichkeit zwischen 5 Strategien und deren taktische Umsetzung erhöhen Ihre **Flexibilität im Verhandlungsprozess**.
- Systemische Fragetechniken ermöglichen Ihnen, **wertvolle 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 **Kommunikation und Körpersprache** bringt/gibt **wertvolle Information**.
- Die aktive Gestaltung einer **konstruktiven Verhandlungskultur** und der **professionelle Umgang mit Emotionen** erleichtern **auch sensible Themen souverän zu verhandeln**.
- Durch Erkenntnisse aus der **aktuellen Gehirnforschung** lernen Sie **Kommunikation** und **Entscheidungsfindungsprozesse besser verstehen**. Dadurch erreichen Sie **stabile Mehr-Wert-Lösungen für alle Verhandlungspartner**.



SEMINARINHALT

- **IRRE® 4 Einflussfaktoren**
In**tellect** **R**elation**ship** **R**esult **E**motion
 - 2 Spannungsfelder und ihre Auswirkungen
 - **Personen-Ebene:** **I**n**tellect** vs. **E**motion
 - **Strategie-Ebene:** **R**esult vs. **R**elation**ship**
- **5 Verhandlungsstrategien** und deren taktische Umsetzung
- **Stabile Mehr-Wert-Lösungen:** sogar mehr als die eigenen Ziele erreichen
- **Wert- und Preisverhandlungen** zielsicher führen
- Verhandlungen **effizient planen, durchführen, protokollieren** 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 Verhandlungspartner:in
- **Aktuelle Erkenntnisse der Gehirnforschung:** u.a.
 - Emotionen und Ihre Auswirkungen auf unser Denkvermögen
 - Wie wir Entscheidungen treffen
 - Das Mysterium Kommunikation besser verstehen
- Unmittelbare Umsetzung durch **Praxisübungen**



WIE

SEMINAR: 2 TAGE

präsent oder live-online, nicht hybrid

Wir arbeiten praxisgerecht und Sie erlernen, wie Ihnen das IRRE®-Prinzip unmittelbar und effektiv Nutzen in Ihren Verhandlungen bringt – übersichtlich, kompakt geschnürt und sofort anwendbar.

Das Gelernte wird in Kleingruppen erlebt, umgesetzt und reflektiert. Beim Üben anhand von Fallstudien erleben Sie, wie die Wahl der Strategie und Taktik bei den gleichen Vorgaben zu unterschiedlichen Ergebnissen führt.

Die Darstellung der Bandbreite der Lösungsmöglichkeiten führt zu Horizonsweiterung und erhöht die Flexibilität bei zukünftigen Verhandlungen.

PRAXISTAG: 1 TAG

präsent oder live-online, nicht hybrid

Wenige Wochen nach dem Seminar findet der Praxistag statt.

Der Praxistag ermöglicht:

- das **Klären konkreter Fragestellungen**, die sich bei der Anwendung ergeben haben
- das **IRRE®-Modell** weiter zu **vertiefen**
- **Austausch von ersten Veränderungserfolgen**
- **Optimierung Ihrer Verhandlungsfälle**
 - Sie haben die Möglichkeit, Ihre individuellen Verhandlungsfälle vor dem Praxistag an die Trainerin zu senden



INVESTITION & ANMELDUNG

IHRE INVESTITION

enthält:

- 2 Tage Seminar und 1 Praxistag
- Buch „IRRE verhandeln“
- Handouts und Flipchartprotokoll
- Teilnehmerzertifikat

Frühbucherbonus € 1.740,- exkl. USt
bei Anmeldung & Bezahlung bis 30. November 2025
danach: Seminarpreis € 1.930,- exkl. USt
zzgl. Verpflegungs- u. ev. Übernachtungskosten

Kombipaket:

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

Information zu Modul Advanced entnehmen Sie bitte unserer Website www.irre-verhandeln.at

Bitte beachten Sie ev. **Fördermöglichkeiten**: z.B. Qualifizierungsförderung / AMS Bildungsförderungen / Arbeiterkammer

Anmeldung und Information:

per Email an office@impactmanagement.at

Ich freue mich auf Ihre Teilnahme!

IRRE® STELLT VIELES AUF DEN KOPF

- Es geht um stabile Mehr-Wert-Lösungen – nicht „nur“ um das Erreichen der eigenen Ziele!
- Es geht um emotionale Ebenbürtigkeit – nicht um Machtdemonstration.
- Es geht um Vertrauen – nicht um Misstrauen.
- Es geht darum, miteinander Lösungen zu entwickeln – nicht gegeneinander.
- Es geht um systemisches Fragen und verstehen wollen – nicht darum, mit Argumentationssalven den Verhandlungspartner 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 Verhandlungspartner:in.
- Es geht darum, Verhandeln planbarer und noch bewusster zu machen.

IHRE TRAINERIN

Angelika Schulz-Fuss

Mag. MBA



Beruflicher Werdegang

- Seit 25 Jahren **Unternehmensberaterin/Managementtrainerin** und **systemische Coach**: Strategieberatung, Organisationsentwicklung- und Unternehmenskulturentwicklungsprozesse
- **Universitätslektorin** an der Johannes-Kepler-Universität Linz für „Strategisches Management“
- **Entwickelte das integrierte IRRE®-Prinzip** und lehrt dieses in zahlreichen nationalen und internationalen Unternehmen
- **Autorin** der Bücher IRRE® VERHANDELN, 4. aktualisierte und erweiterte Auflage 10/24 und 3. erweiterte Auflage 8/22 erschienen im Eigenverlag, 2. Auflage 11/12 erschienen bei MANZ-Verlag und IRRE® einfach verhandeln 12/09 MANZ; IRRE® NEGOTIATION, erschienen im Eigenverlag 8/23
- 16 Jahre Berufserfahrung im Bankenbereich (Asset-Management und Finanzierungen)

Ausbildungen u.a.

- **Studium** an der Johannes Kepler Universität, Linz; Studienrichtung Sozialwirtschaft
- **Postgraduate** Ausbildung MBA an der Rotman School of Management, University of Toronto, CA
- **Master of cognitive NeuroScience** (AON, AFNB Köln, derzeit in Ausbildung)
- **Senior Scientific Trainerin** associate, advanced, senior & masterclass (Dr. Franz Hütter, Net of Brains), TÜV-geprüft
- **Diplomlehrgänge**: Trainerin für Intuitives Bogenschießen inkl. neuro-systemischer Beratung, Hypnosystemische Konzepte für Beratung und Coaching; Systemisches Coaching; Systemische Kompetenz in Veränderungsprozessen
- Von der Präsenz- zur Online-Trainerin (Anna Langheiter); Art of Negotiation (University of California, Irvine; Prof. Sue Robins), Successful Negotiations (University of Michigan; Prof. Georg Siedel); High Impact Tools (Arpito Storms); Systemische Strukturaufstellungen für Coaching, Team- und Organisationsentwicklung (Insa Sparrer); Behavioural Economics (University of Toronto; Prof. Dilip Soman); Learning How to Learn – powerful mental tools (University of California -San Diego, Dr. Barbara Oakley, Prof. Terrence Sejnowski); Lösungsfokussierte Kurzzeittherapie“ (Steve de Shazer, PhD); „Reteaming“ (Ben Furman); „Conference Model – Creating the Engaged Organization“ (Richard Axelrod, PhD)