

# IRRE<sup>®</sup> VERHANDELN – ADVANCED

INTELLECT RELATIONSHIP RESULT EMOTION

SEMINAR 19. + 20. OKT. 2026 UND PRAXISTAG 13. NOV. 2026

Traunkirchen am Traunsee

## WARUM

Sie haben bereits **Erfahrungen** in der Anwendung des **IRRE<sup>®</sup>-Modells** gemacht und wollen noch **tieferes theoretisches Wissen** erlangen und weitere **praktische Anwendungsbereiche** kennenlernen.

Bei IRRE<sup>®</sup> VERHANDELN ADVANCED erlernen Sie das Vorbereiten, Durchführen und Reflektieren von **komplexeren Verhandlungen** sowohl in 4-Augen-Verhandlungen als auch **Team- und Mehr-Parteien-Verhandlungen**.

Je mehr Beteiligte an einer Verhandlung, desto mehr Bedacht braucht die Vorbereitung und der Aufbau der **Verhandlungsarchitektur** (Wer, wann, mit wem, welches Thema verhandelt, ...).

Besonders **verfahrenre und konfliktäre Situationen, Pattstellungen** oder ungelöste **Tretminen-Themen** verursachen hohen zeitlichen und finanziellen Aufwand. Die **emotionalen Auswirkungen** auf die Beziehung der Verhandlungspartner kann langfristig dramatische Auswirkungen auf die quantitativen Ergebnisse haben bzw. eine Lösung verhindern.

In diesem Seminar lernen Sie, wie Sie auch in diesen herausfordernden Situationen **professionell und emotional gelassen stabile Mehr-Wert-Lösungen** entwickeln können.

## FÜR WEN

Für alle **Absolvent:innen von IRRE<sup>®</sup>-Verhandeln – Principle**, die das IRRE<sup>®</sup>-Prinzip weiter vertiefen und auch in Konfliktsituationen und bei komplexen Team- und Mehr-Parteien-Verhandlungen souverän anwenden wollen.

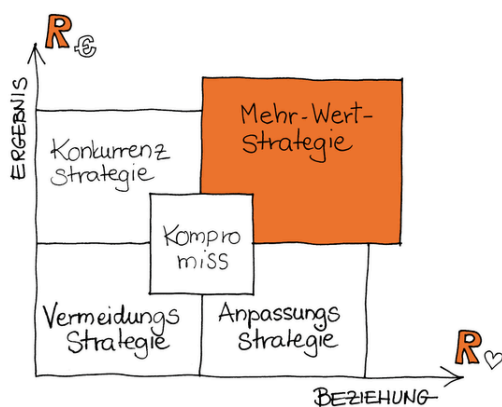
## IHR NUTZEN

- Das IRRE<sup>®</sup>-Prinzip führt Sie zu **nachhaltigen Erfolgen!**
- Sie bleiben **stets handlungsfähig**, unabhängig davon, welche **Strategie Ihr/e Verhandlungspartner** wählen.
- Auch **komplexe und komplizierte Verhandlungssituationen** bleiben für Sie **gut lösbar**.
- Das rasche Erkennen von Anspannungen, drohenden **Pattsituationen** oder **Verhandlungsabbrüchen**, ermöglicht Ihnen auch in nervenaufreibenden Konstellationen die **Ruhe und den Überblick zu bewahren**.
- Auch bei den besonderen Herausforderungen der **Team- und Mehr-Parteien-Verhandlungen** behalten Sie den **roten Faden** des Verhandlungsprozesses in der Hand.
- **Sie navigieren gekonnt**, trotz vieler Beteiligter, unterschiedlicher Interessen (ANIFs), unklarer Entscheidungswege und Entscheidungskriterien.
- **Rollenklarheit** und Abstimmungen im Team ermöglichen **Flexibilität** und **Reaktionsgeschwindigkeit**.
- Durch Erkenntnisse aus der **aktuellen Gehirnforschung** lernen Sie **die Auswirkungen von Stress** auf kognitive Fähigkeiten kennen und besser damit umgehen.



# SEMINARINHALT

- **Vertiefung des IRRE®-Modells**
  - 4 Einflussfaktoren  
**I**ntellect **R**elationship **R**esult **E**motion
  - 2 Spannungsfelder und ihre Auswirkungen
    - **Personen-Ebene:** **I**ntellect vs. **E**motion
    - **Strategie-Ebene:** **R**esult vs. **R**elationship
- **Umgang mit der Verhandlungsstrategie und deren taktischer Umsetzung** meines/r Verhandlungspartner/s
- **Analyse, Vorbereitung und Durchführung** von Team- und Mehr-Parteien-Verhandlungen
- Entwicklung der **Verhandlungsdramaturgie** und **Verhandlungsarchitektur**
- **Angewandtes Konfliktmanagement** bei verfahrenen Situationen / Pattsituationen / drohendem Abbruch
- **Emotionsmanagement:** Umgang mit den eigenen Emotionen und denen des/r Verhandlungspartner/s
- Vertiefung der **systemischen Fragetechniken**
- **Rollen** der Verhandlungspartner und deren Auswirkungen
- **Aktuelle Erkenntnisse der Gehirnforschung:** u.a.
  - Stress und seine Auswirkungen auf unser Denkvermögen
  - Empathie vs. Mitgefühl
- Unmittelbare Umsetzung durch **Praxisübungen**



# WIE

## SEMINAR: 2 TAGE

präsent oder live-online, nicht hybrid

Wir arbeiten praxisiert 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 Horizonterweiterung 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
- Handouts und Flipchartprotokoll
- Teilnehmerzertifikat

**Frühbucherbonus** € 1.740,- exkl. USt  
bei Anmeldung & Bezahlung bis 16. August 2026  
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 Principle entnehmen Sie bitte unserer Website [www.irre-verhandeln.at](http://www.irre-verhandeln.at)

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

#### Anmeldung und Information:

per Email an [office@impactmanagement.at](mailto: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 ; IRRE® NEGOTIATION, erschienen 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); „Retesting“ (Ben Furman); „Conference Model – Creating the Engaged Organization“ (Richard Axelrod, PhD)