

SEMINAR 7. + 8. Juni 2027 · PRAXISTAG 28. Juni 2027

Traunkirchen am Traunsee

Komplexe Verhandlungen steuern. Auch in schwierigen Situationen.

Mehr Beteiligte, widersprüchliche Interessen und unklare Entscheidungswege erhöhen die Komplexität. Spannungen steigen, Teams verlieren ihren roten Faden. Pattsituationen, drohende Abbrüche oder festgefahrene Konflikte binden Zeit, verursachen Kosten und langfristige Schäden in der Zusammenarbeit.

Im **IRRE®-Advanced-Training** vertiefen Sie fünf Verhandlungsstrategien und deren taktische Umsetzung. Sie gewinnen Freiheit und behalten Klarheit, um komplexe Verhandlungsarchitekturen zu gestalten, Dynamiken früh zu erkennen und auch unter Druck bewusst handlungsfähig zu bleiben.

WAS ES IHNEN BRINGT

Sie haben bereits Erfahrungen in der Anwendung des IRRE®-Modells gemacht und wollen noch tieferes theoretisches Wissen erlangen sowie weitere praktische Anwendungsbereiche kennenlernen, um auch in herausfordernden Situationen professionelle Distanz zu wahren und emotional gelassen stabile Mehr-Wert-Lösungen entwickeln können.

KOMPLEXITÄT STRUKTURIEREN: Sie ordnen Beteiligte, Themen, Entscheidungswege und zeitliche Abläufe zu einer tragfähigen Verhandlungsarchitektur.

KRITISCHE DYNAMIKEN ERKENNEN: Sie erkennen Anspannung, Patt und drohenden Abbruch früher und können gezielt intervenieren, bevor die Situation eskaliert.

STRATEGISCH FLEXIBEL BLEIBEN: Sie erkennen die Taktik der anderen Seite und bleiben stets handlungsfähig, unabhängig davon, welche Strategie Ihr Gegenüber wählt.

TEAMS SICHER NAVIGIEREN: Sie schaffen Rollenklarheit, koordinieren das eigene Team und behalten in Mehrparteiverhandlungen den roten Faden.

IRRE® WIRKLICH ERGRÜNDEN

WENN VERHANDLUNGSSITUATIONEN KOMPLEX WERDEN, BRAUCHT ES MEHR WISSEN.

In diesem Seminar bekommen Sie das Rüstzeug dafür. Sie analysieren, welche Strategie die andere Seite verfolgt, welche Reaktion sie auslöst und wann ein bewusster Strategiewechsel sinnvoll ist. Taktik wird damit zur Folge einer klaren strategischen Entscheidung.

Principle vermittelt das Fundament des IRRE®-Modells und die Basisthemen der fünf Strategien. Advanced setzt dieses Wissen voraus und vertieft die Strategien, ihre taktische Umsetzung und ihr Zusammenspiel in anspruchsvollen Verhandlungssituationen.

FÜR WEN

Für Teilnehmer:innen, die das IRRE®-Prinzip weiter vertiefen und in komplexen Team-, Mehrparteien- und Konfliktverhandlungen sicher anwenden wollen.

Strategien vertiefen. Komplexität steuern.

Das **IRRE®-Advanced-Training** baut auf Principle auf. Alle wesentlichen Elemente werden näher beleuchtet. Sie trainieren, komplexe Konstellationen zu analysieren, eine tragfähige Dramaturgie zu entwickeln und auch bei überraschenden Wendungen bewusst zu handeln.

DAS LERNEN SIE IM TRAINING

DIE FÜNF STRATEGIEN IN DER VERTIEFUNG:

KONKURRENZ · Ziele durchsetzen
KOMPROMISS · oberflächliche Lösung
ANPASSUNG · Beziehung priorisieren
VERMEIDUNG · sich nicht der Verhandlung stellen
MEHR-WERT · Lösungsraum erweitern

DER WIRKMECHANISMUS IM DETAIL:

Respektvolle Haltung · Fragen stellen & verstehen
wollen · Informationsgewinn · Großer Lösungsraum

Respekt öffnet den Raum für den Erfolg aller Seiten.

ROLLEN UND DYNAMIKEN IN TEAM- UND MEHR-PARTEIENVERHANDLUNGEN: Beteiligte, Interessen und Entscheidungswege analysieren und das eigene Team abstimmen. Macht, Empathie, Mitgefühl und unterschiedliche Rollen bewusst einordnen.

DRAMATURGIE UND ARCHITEKTUR: Festlegen, wer wann mit wem welches Thema verhandelt und wie Entscheidungen vorbereitet werden.

PATT, ABBRUCH UND KONFLIKT: Anspannung und Tretminen früh erkennen, festgefahrene Situationen bearbeiten und Eskalation verhindern.

EMOTIONEN UND STRESS: Eigene und fremde Emotionen wahrnehmen. Auswirkungen von Stress auf Denken und Entscheidungen berücksichtigen.

SYSTEMISCHE FRAGEN VERTIEFEN: Auch bei widersprüchlichen Interessen den Informationsfluss ermöglichen und neue Optionen erschließen.

SEMINAR UND PRAXISTAG

SEMINAR: 2 TAGE

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

Das Gelernte wird in Kleingruppen erlebt, umgesetzt und reflektiert. Beim Üben anhand von Fallstudien werden bewusst komplexe Settings durchgespielt.

OFFENES TRAINING: Teilnehmer:innen aus unterschiedlichen Bereichen bringen neue Perspektiven ein. Der Austausch erweitert den Blick auf Verhandlungssituationen und Lösungswege. Die Darstellung der Bandbreite der Lösungsmöglichkeiten führt zu Horizonterweiterung und erhöht die Flexibilität bei zukünftigen Verhandlungen.

PRAXISTAG:

TRANSFER IN KOMPLEXE VERHANDLUNGEN

Wir bearbeiten gemeinsam anspruchsvolle Praxisfälle von Teilnehmenden.

Wir analysieren Beteiligte, Rollen, Strategien, Risiken und Entscheidungswege, entwickeln die Verhandlungsarchitektur und reflektieren mögliche Interventionen bei Patt oder Eskalation.

Sie verlassen den Praxistag mit einer geschärften Strategie, klarem Rollenverständnis und konkreten nächsten Schritten.

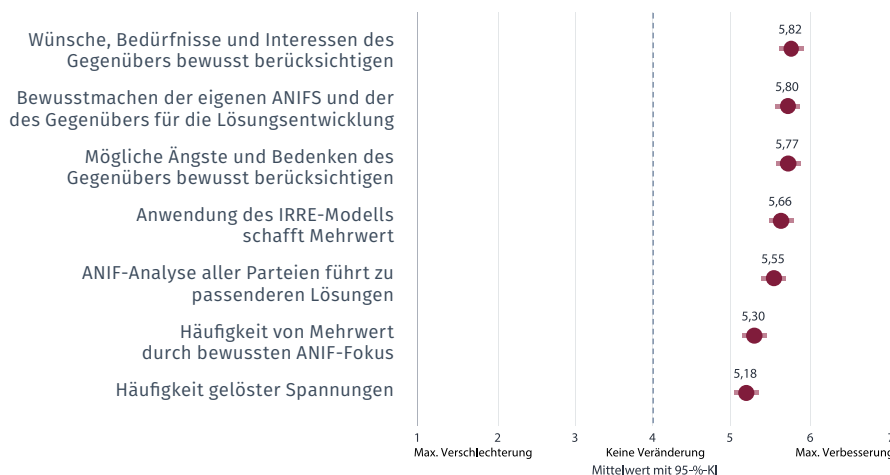


IRRE® ist wirksam. Und wissenschaftlich geprüft.

Beziehung, Stabilität und wirtschaftliches Ergebnis verbessern sich gemeinsam: Die Wirksamkeitsstudie bestätigt eindrucksvoll die gesamte Wirkkette des IRRE®-Modells. **Den ANIFs als wesentliches Kernelement des IRRE®-Modells kommt hier besondere Bedeutung zu!**

WIRKSAMKEITSSTUDIE 2026 · 167 ANWENDER:INNEN

unter wissenschaftlicher Leitung von Dr. rer. medic. Franz Korbinian Hütter



Was ANIFs sind: Wünsche (Aspirations), Bedürfnisse (Needs), Interessen (Interests) und Ängste & Bedenken (Fears) aller Beteiligten.

Warum das zählt: Genau dieses Verstehen der Anliegen hinter den Positionen gilt in der experimentellen Verhandlungsforschung als Treiber gemeinsamer Wertschöpfung.

94%

der Studienteilnehmer:innen berichten vom Nutzen durch bewusstes Berücksichtigen der ANIFs.

DIE STUDIE BESTÄTIGT: Die ANIFs gehören zu den am stärksten bewerteten Elementen. Sie haben unmittelbaren Einfluss auf den wirtschaftlichen Erfolg.



IHRE TRAINERIN · **MAG. ANGELIKA SCHULZ-FUSS, MBA**

Entwicklerin des IRRE®-Modells, Autorin und seit mehr als 25 Jahren Unternehmensberaterin und Managementtrainerin. Sie verbindet Verhandlungspraxis mit neuro-wissenschaftlichen, systemischen und hypnosystemischen Zugängen. 16 Jahre lang war sie Lektorin für Strategisches Management an der Johannes Kepler Universität Linz. Nähere Informationen: www.impactmanagement.at

INVESTITION & ANMELDUNG · **TERMIN: 07.–08.06.2027 und 28.06.2027**

2 Tage Seminar · 1 Praxistag · Teilnahmezertifikat · Handout · Flipchartprotokoll

FRÜHBUCHERBONUS € 2.100,- exkl. USt bei Anmeldung & Bezahlung bis 17. März 2027
danach: Seminarpreis € 2.350,- exkl. USt (zzgl. Verpflegungs- u. ev. Übernachtungskosten)

Bitte beachten Sie eventuelle **FÖRDERMÖGLICHKEITEN**.