

**FIRST**  
OF ALL:  
STAY  
ON TOP

# **PROFESSIONELLES VERHANDELN**

## **VERHANDLUNGSTECHNIKEN UND VERHANDLUNGSMANAGEMENT**

Durchgang 1

Modul 1: Verhandlungstechniken 19.05.–20.05.2016

Durchgang 2

Modul 1: Verhandlungstechniken 06.10.–07.10.2016

Modul 2: Verhandlungsmanagement 19.09.–20.09.2016

ESMT Campus Schloss Gracht



FINANCIAL  
TIMES

**Executive Education  
Ranking 2015**

**Die internationale Rangordnung der Business Schools  
beweist die hohe Qualität der ESMT-Seminare.**

Im Ranking der *Financial Times* belegt die  
Executive Education der ESMT weltweit Platz 11.  
Im deutschen Sprachraum ist sie die Nummer 1.

# PV- FAKULTÄT

**DR. MARK YOUNG**  
(SEMINARLEITER VERHANDLUNGSTECHNIKEN)

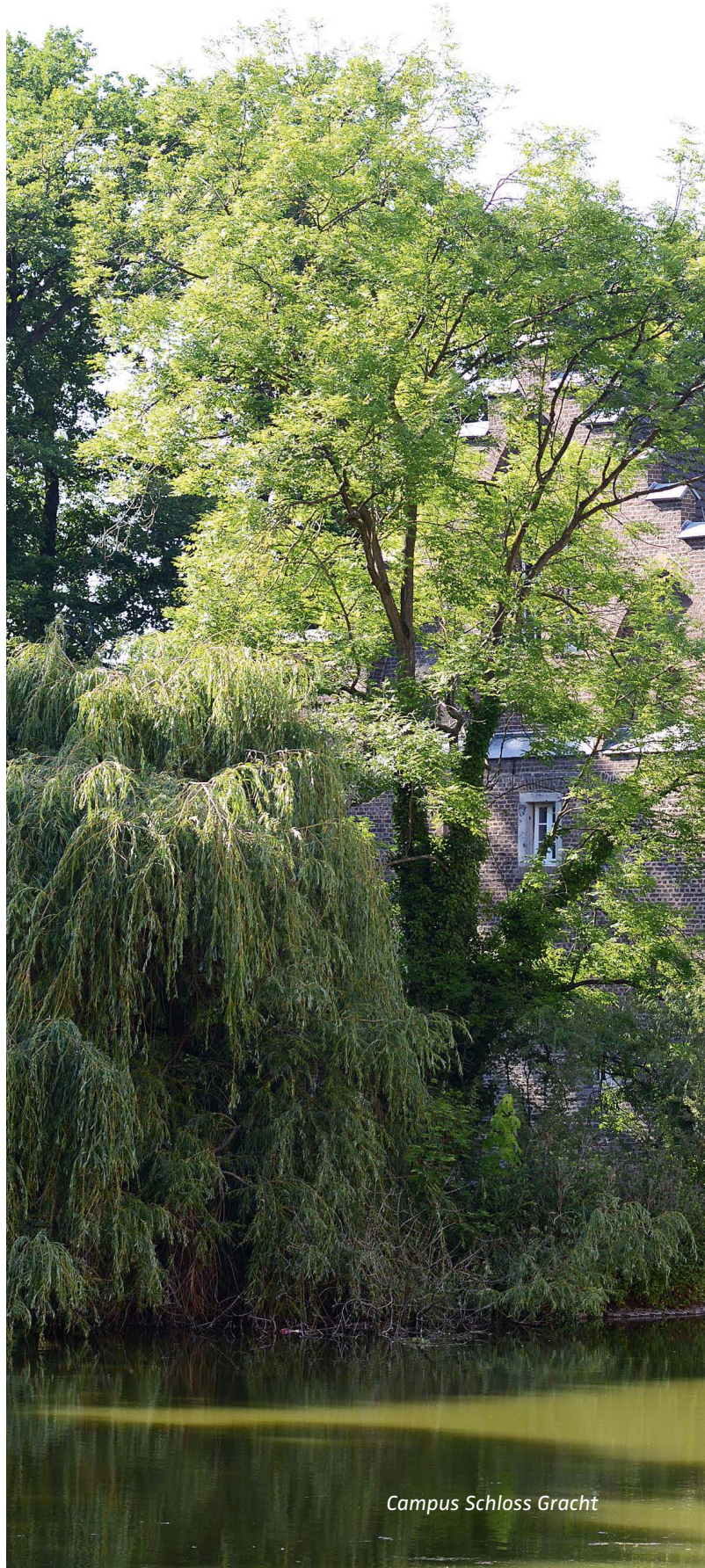
ist freier Berater, Trainer und Publizist. Seine Schwerpunkte sind Verhandlungsführung und Mediation. Zuvor war er Unternehmensberater bei McKinsey, Trade Negotiator der amerikanischen Regierung und Partner bei Price Waterhouse Corporate Finance.

**PROFESSOR DR. MARKUS VOETH**  
(SEMINARLEITER VERHANDLUNGSMANAGEMENT)

ist Inhaber des Lehrstuhls für Marketing im Institut für Marketing und Management an der Universität Hohenheim und Visiting Lecturer der ESMT. Seine Interessenschwerpunkte sind Industriegütermarketing, Marktforschung und Verhandlungsforschung.

**KATJA LEPLER (PROJEKTLEITERIN)**

ist Seminarmanagerin der ESMT. Zuvor arbeitete sie in einer Consulting-Firma und war für Marketingstrategien in kleinen und mittelgroßen Unternehmen zuständig.



# PREIS\*

€2.100 pro Modul\*\*

\*Der Preis beinhaltet die Teilnahme am Seminar, ein ESMT-Teilnahmezertifikat und die Seminarunterlagen. Die ESMT-Seminare, die in Deutschland durchgeführt werden, sind zum Zeitpunkt der Drucklegung gemäß §4 Nr. 22a UStG von der deutschen Umsatzsteuer befreit.

\*\*Die Module sind auch einzeln buchbar.

Allgemeine Geschäftsbedingungen siehe:  
[www.esmt.org/agb](http://www.esmt.org/agb)

## TEILNEHMERPROFIL

Führungskräfte in Stab und Linie, die regelmäßig verhandeln, Verhandlungsführer, die ihre Verhandlungsleistung verbessern wollen, und Führungskräfte, die Teams von Mitarbeitern mit Verhandlungsaufgaben leiten.

## TEILNEHMERNUTZEN

Die Teilnehmer lernen, Interessenkonflikte zu analysieren und in Win-Win-Situationen umzuwandeln. Sie befassen sich mit Strategien zum Aufbau von Vertrauen und mit ihren Auswirkungen. Sie erfahren, wie ein Verhandlungsmanagementsystem aufgebaut wird und wie sich ein solches System in ihrem Unternehmen implementieren lässt.

## FIRMENNUTZEN

Alle ESMT-Seminare sind praxisorientiert und öffnen Teilnehmern neue Perspektiven. Im Seminar Professionelles Verhandlungsmanagement (PV) werden die vielfältigen Kompetenzen, die zum erfolgreichen Verhandeln gehören, in ein Unternehmen transportiert. Überdies lebt das Seminar von dem Austausch der Führungskräfte aus unterschiedlichen Branchen und Unternehmen – ein diverses Netzwerk, dessen vereintes Wissen dem Team und/oder Unternehmen des Teilnehmers auch nach dem Seminar zugutekommt. Wie bei jedem Seminar ist die Weiterbildung darüber hinaus eine der besten Möglichkeiten, qualifizierte Führungskräfte an ein Unternehmen zu binden.

**V**erhandlungen spielen in nahezu allen betriebswirtschaftlichen Aufgabenfeldern eine zentrale Rolle, trotzdem ist nicht jedem Manager bewusst, wie man Verhandlungen vorbereitet und führt; ein sinnvolles Verhandlungscontrolling findet auch nur selten statt. Professionelles Verhandeln setzt jedoch voraus, dass jeder der Beteiligten weiß, wie man Verhandlungsziele erreicht, wie man den Weg dorthin optimal gestaltet und welche Schlussfolgerungen für weitere Verhandlungen gezogen werden können.

## SEMINARINHALTE

### Modul 1: Verhandlungstechniken

- ✓ Verhandlungen und Argumentationen
- ✓ Individuelle Verhandlungsstile und Erweiterung des eigenen Repertoires
- ✓ Wie schafft man eine Vertrauensbasis?
- ✓ Wie nutzt man unterschiedliche Interessen zum gegenseitigen Vorteil?
- ✓ Schwierige Verhandlungssituationen

### Modul 2: Verhandlungsmanagement

- ✓ Die Verhandlungsleistung in der eigenen Organisation
- ✓ Optimale Verhandlungsteams
- ✓ Verhandlungsvorbereitung
- ✓ Verhandlungsprozesse
- ✓ Verhandlungscontrolling

## SEMINARMETHODEN

Interaktive Vorträge, Plenardiskussion, Verhandlungssimulationen, Gruppencoaching, Fallstudien, Debriefing seitens der Fakultät, Austausch mit den Kollegen im Seminar.

## PV-TEILNEHMER

### EINE AUSWAHL DER FUNKTIONEN, DIE IN DIESEM SEMINAR VERTRETEN WAREN

Third Party Relations Manager, Teamkoordinator, Management Consultant, Leiter Zentrale Funktionen, Leiter Materialmanagement, Leiter Marktsegment Marine, Leiter Marktentwicklung, Leiter Kostencontrolling, Leiter Immobilien, Key Account Manager, Head of Trading Support, Geschäftsführung, COO, CFO, Bereichsleiter

### EINE AUSWAHL DER UNTERNEHMEN, DIE IN DIESEM SEMINAR VERTRETEN WAREN

Adam Hall, Bayer, Deutsche Bank, Deutsche Post, E.ON, Gasunie Deutschland Services, GAZPROM Germania, MAN, Octapharma, Ruhrverband, Stuttgarter Lebensversicherung, thyssenkrupp, Turner Broadcasting System Deutschland, UniCredit Bank

# POSTGRADUATE DIPLOMA IN MANAGEMENT – IHR RETURN ON INVESTMENT

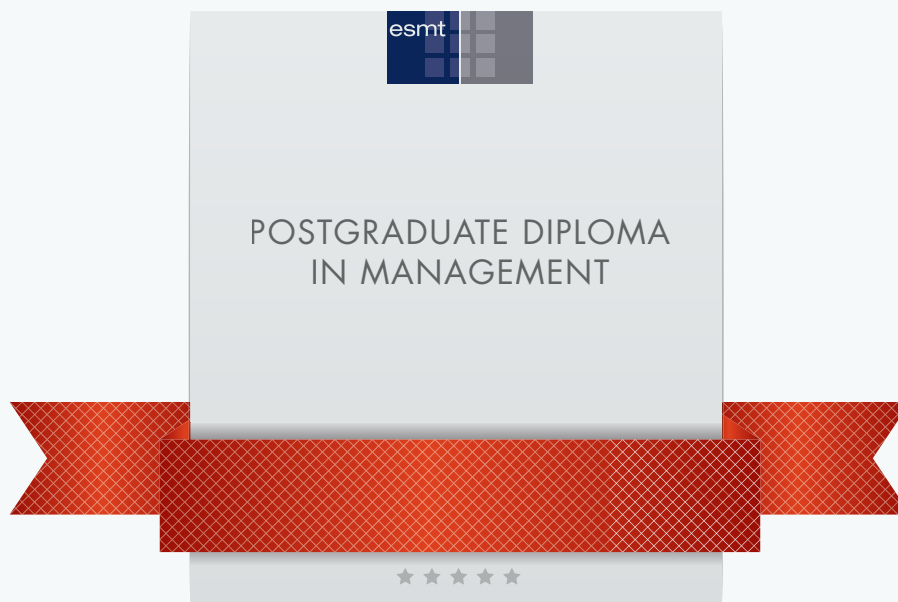
Das Postgraduate Diploma in Management ist ein neuer Abschluss, den die ESMT als wissenschaftliche Hochschule verleiht. Um das Diploma zu erhalten, ist es erforderlich in dreißig Monaten ein Seminarminimum von drei Wochen (achtzehn Tagen) zu belegen. Bei den Themen handelt es sich um die wesentlichen Bestandteile des General Managements und der Unternehmensführung.

Um sie weiter zu differenzieren, haben wir diese Themen in die folgenden Schwerpunkte unterteilt: Führung und soziale Verantwortung, Technologiemanagement und General Management. Aus ihnen können die Teilnehmer ihren Studienverlauf je nach Interesse, Zeit und Bedarf zusammenstellen.

Die Seminare werden von Fakultätsmitgliedern der ESMT oder von namhaften Gastprofessoren geleitet. Sie werden die Teilnehmer auch während ihres Studiums betreuen und ihnen beratend zur Seite stehen. Die Seminare können wahlweise auf Deutsch oder Englisch belegt werden.

Die Studiengebühren setzen sich ebenfalls variabel zusammen und ergeben sich aus der Summe der gewählten Seminare.

Das Seminar Professionelles Verhandeln gehört zu dem Cluster Entscheidungsfindung und Verhandeln. Jedes einzelne Modul deckt zwei der 18 Tage ab, die für das Postgraduate Diploma in Management Voraussetzung sind.



Weitere Informationen finden Sie unter:  
[www.esmt.org/postgraduatediploma](http://www.esmt.org/postgraduatediploma)



Durch das Seminar habe ich herausgefunden, welcher Verhandlungstyp ich bin: Künftig kann ich mich bei Verhandlungen auf meine Stärken verlassen.

*Svenja Schachten, Senior Managerin Sportsponsoring,  
GAZPROM Germania*



## ANMELDUNG

Laura Campos im Admissions Office der ESMT beantwortet alle Fragen zur Anmeldung unter der Telefonnummer **+49 30 212 31 1036** und unter der E-Mail-Adresse **[laura.campos@esmt.org](mailto:laura.campos@esmt.org)**.



## PROJEKTLEITUNG

Zur ausführlichen Beratung steht Ihnen die Projektleiterin Katja Leppler unter der Telefonnummer **+49 30 212 31 8051** oder der E-Mail-Adresse **[katja.leppler@esmt.org](mailto:katja.leppler@esmt.org)** zur Verfügung.

## ESMT

European School of Management and Technology GmbH

Campus Schloss Gracht  
Fritz-Erler-Straße 1  
50374 Erftstadt

[www.esmt.org/verhandeln](http://www.esmt.org/verhandeln)  
[www.esmt.org](http://www.esmt.org)