

MASTERS



STRATEGISCHES VERHANDELN

Transforming the way
the world negotiates



MASTERS

STRATEGISCHES VERHANDELN

Das MASTERS-Verhandlungstraining gibt Antworten auf Fragen, die über die individuelle Transaktion hinausgehen. Es richtet sich an diejenigen, die das „große Ganze“ im Auge behalten oder Verhandlungsteams führen müssen.

KOMPLEXITÄT

In diesem Training vermitteln wir analytische Werkzeuge, die Ihnen helfen, komplexe strategische Verhandlungen noch besser zu meistern. Wir untersuchen Verhalten, um dann die richtigen Strategien auszuwählen. Darüber hinaus bereiten wir unsere Teilnehmer auf ihre nächste wichtige Verhandlung vor. Unser ANS Seminar behandelt das, was während der Verhandlung passiert; das MASTERS betrachtet das, was außerhalb des Meetings geschieht.

WER SOLLTE TEILNEHMEN?

Das MASTERS ist für Führungskräfte konzipiert, die Verhandlungsteams managen und die in einem übergreifenden strategischen Rahmen verhandeln müssen. Dabei richtet sich das Training an verschiedene Hierarchiestufen, von der Teamleitung bis zur Geschäftsführung. Es ist ideal für diejenigen, die über den Schritt der Transaktion einzelner Verhandlungen hinaus gehen müssen. Für das Verhandeln innerhalb strategischer Vorgaben, vermittelt Ihnen dieses Seminar die richtige Vorgehensweise.

Voraussetzung ist die vorherige Teilnahme am ANS Training.

WISSEN WEITERGEBEN

Unsere erfahrenen Consultants zeigen Ihnen nicht nur, wie Sie Ihr Verhandlungsgeschick verbessern, sondern geben Ihnen auch wertvolle Tipps, wie sie Ihr Team coachen können, um bessere Ergebnisse zu erzielen.

DIE METHODE

PRAXISTRAINING



Als Warm-Up verhandeln wir ein Fallbeispiel analog zum ANS mit Videoaufzeichnung und anschließender Analyse.



Für den weiteren Seminarverlauf skizzieren wir einen komplexen Sachverhalt, der über mehrere Runden verhandelt wird. In das Szenario fließen sukzessive neue Informationen ein, welche die Teilnehmer in die strategische Gesamtausrichtung integrieren müssen. Die Fälle spiegeln reale Herausforderungen im Geschäftsleben wider und ermöglichen es unseren Teilnehmern, den direkten Bezug zur Praxis zu schaffen.



WIEDERHOLUNG

Spielerische Auffrischung der wesentlichen Scowork-Konzepte und Inhalte aus dem ersten Training.



UNTERLAGEN

Neue Handouts zu allen Kursinhalten z.B. Customer Profiling oder zum Umgang mit Bias. Diese dienen als praktische Werkzeuge für den täglichen Gebrauch.

Durch diese Kombination stellt das MASTERS die persönliche Lernerfahrung sicher.



NEUE STRATEGISCHE EINBLICKE

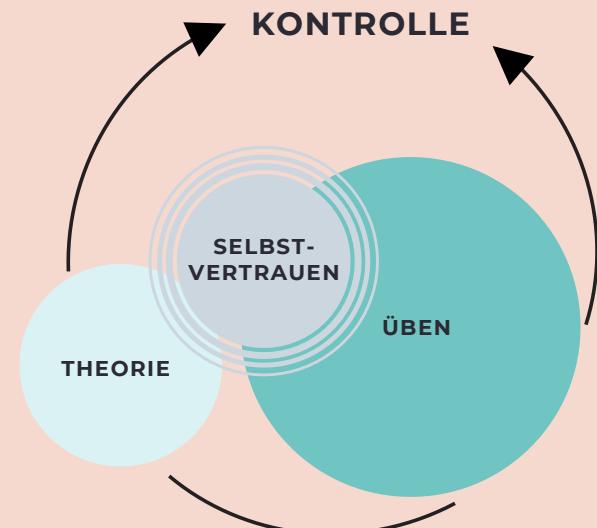
Die Fallbeispiele sind so konzipiert, dass sie die strategischen Herausforderungen bei Verhandlungen aufzeigen. Das Training zwingt die Teilnehmer, sich schon während der Vorbereitung ganzheitlich auszurichten und löst dadurch strategische Problemstellungen auf. Mit einfachen Vorbereitungstools geben wir Ihnen dafür Hilfestellungen an die Hand.

Strategische Ziele und Guiding Principles, welche die Verhandlung steuern, werden offen diskutiert und erarbeitet. Wir zeigen neue Wege zur Erstellung und Analyse von Wunsch- und Konzessionslisten. Darüber hinaus demonstrieren wir, wie durch eine dezidierte Analyse von Käufer- und Verkäuferverhalten Rückschlüsse auf Strategie und Taktik erlangt werden.

DAS KONZEPT

Das MASTERS bietet unseren Teilnehmern folgende Möglichkeiten:

- Verhandlungen in das unternehmerische, strategische Gesamtbild einzubetten.
- Teams mit klaren Verhandlungsvorgaben zu führen, ohne den persönlichen Spielraum der Mitarbeiter einzuschränken.
- Die strategischen Elemente der anderen Seite zu verstehen und in die Transaktion einzubinden, um so bessere strategische Partnerschaften zu erzielen.
- Das Verhalten beider Konfliktparteien (z.B. Käufer und Verkäufer) zu verstehen.
- Ein erweitertes Vorbereitungstool zu nutzen.
- Zu erkennen, was die eigene Macht und die Macht der Gegenseite bewirkt.
- In langfristigen Beziehungen noch erfolgreicher zu verhandeln.
- Die eigenen Verhandlungsstärken weiter auszubauen, um noch sicherer aufzutreten.
- Ihre Überzeugungstechniken durch den Gebrauch bewährter Methoden zu perfektionieren.
- Zusätzlichen Wert für Ihr Unternehmen und das Ihrer Verhandlungspartner zu schaffen.
- Persönliches Coaching und Consulting für teilnehmerspezifische Verhandlungen.



ORGANISATION & ZEITPLAN

Wie beim vorangegangenen ANS Training ist der Zeitplan anspruchsvoll, intensiv und praxisnah.

OFFENE SEMINARE

Wir bieten das Training in dieser Form nur in Frankfurt an. Das Seminar bietet 8 Teilnehmern aus verschiedenen Branchen, Arbeitsgebieten und Hierarchien reale Verhandlungssituationen zum Üben an. Um einen interessanten Mix zu gewährleisten, können maximal zwei Teilnehmer aus dem gleichen Unternehmen teilnehmen.

Zeitplan Masters	Tag 1		Tag 2
	Theorie 1	Theorie 3	
Vormittag	Praxis	Praxis	
	Theorie 2	Theorie 4	
Nachmittag	Praxis	Praxis	

FIRMENINTERNE SEMINARE

Das Training besteht aus bis zu 8 Teilnehmern. Kontaktieren Sie uns, um das Seminar auf Ihre Bedürfnisse, Ansprüche und Herausforderungen anzupassen. Bei inhouse Seminaren wird optional ein dritter Tag angeboten. Hier widmen wir uns einer spezifischen, firmeninternen Herausforderung, um diese zu lösen.

*optional

Zeitplan Masters	Tag 1	Tag 2	Tag 3 *
	Theorie 1	Theorie 3	Theorie 5
Vormittag	Praxis	Praxis	Praxis
	Theorie 2	Theorie 4	wrap-up
Nachmittag	Praxis	Praxis	



ERFAHRENE CONSULTANTS

DIE KUNST, DAS KOMPLEXE EINFACH ZU GESTALTEN

Jedes MASTERS-Training wird von einem erfahrenen Verhandlungsexperten geleitet. Unsere MASTERS-Consultants waren über viele Jahre in Führungspositionen tätig und haben auf strategischer Ebene verhandelt. Die Trainer verwenden ihre tiefgehenden Kenntnisse und ihre soziale Kompetenz, um komplexe Sachverhalte in einfache, leicht anzuwendende Techniken zu verwandeln. Anhand von bildhaften Beispielen und Übungen werden hilfreiche Erkenntnisse und wirksame Handwerkszeuge vermittelt.

IHRE ABSCHLÜSSE SIND UNSERE PASSION

Das Training wird von unseren Consultants in einer positiven, inspirierenden und motivierenden Lernumgebung durchgeführt. Durch Gespräche vor dem Training werden Ihre speziellen Anforderungen erfragt und so das Training auf Ihre Bedürfnisse zugeschnitten.

Mit Fachkenntnis und Leidenschaft werden Ihnen alle relevanten Erfahrungen vermittelt, um Ihr Tagesgeschäft bestmöglich zu meistern. Mit einem Trainer-Teilnehmerverhältnis von 1:8 können Sie sicher sein, viel individuelle Beratung und Know-how-Austausch zu erhalten.

UNSRE BEFRAGUNG VON 30.000 TEILNEHMERN

-  **Praxisnähe des Consultant 90,8%** - sehr zufriedenstellend/ ziemlich zufriedenstellend
-  **Branchenkenntnisse des Consultant 69,7%** - sehr zufriedenstellend/ ziemlich zufriedenstellend
-  **Consultant insgesamt 94,7%** - sehr zufriedenstellend/ ziemlich zufriedenstellend

TRAINER/
TEILNEHMER
RATIO:



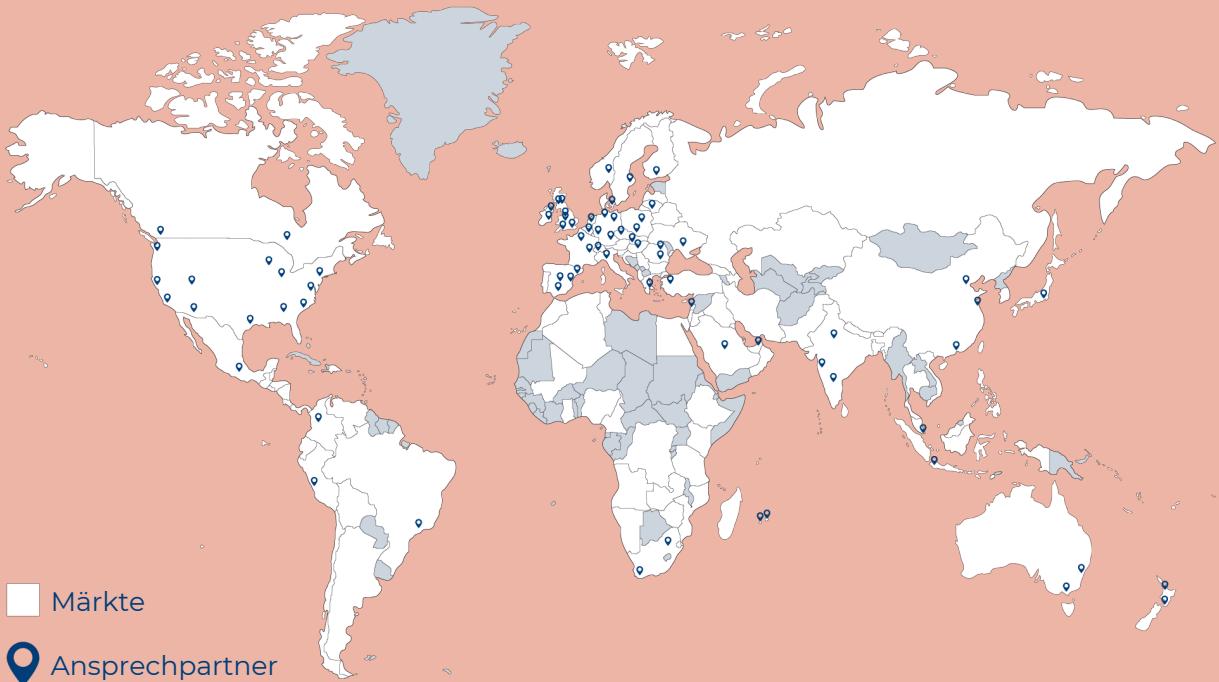
1:8



ÜBER SCOTWORK

WIR MACHEN DEN UNTERSCHIED - WELTWEIT

In 29 Sprachen hat Scotwork Hunderttausende von Führungskräften gecoacht. Wir sind die weltweite Nummer Eins unter den unabhängigen Verhandlungsberatern, tätig in 120 Ländern. Unsere Kunden sind große und kleine Unternehmen aus allen Branchen. Nach über 45 Jahren vermitteln wir Teilnehmern nach wie vor wirksame Skills, die ihr Leben verändern und Unternehmen zu mehr Erfolg in der Zukunft verhelfen.



Australien

Belgien

Brasilien

Bulgarien

China

Dänemark

Deutschland

Finnland

Frankreich

Griechenland

Hong Kong

Indien

Indischer Ozean

Indonesien

Irland

Italien

Japan

Kanada

Kolumbien

Libanon

Litauen

Luxemburg

Malaysia

Mauritius

Mexiko

Neuseeland

Niederlande

Norwegen

Polen

Réunion

Rumänien

Schweden

Schweiz

Singapur

Slowakei

Spanien

Südafrika

Südkorea

Tschechien

Türkei

Ukraine

Ungarn

UAE

UK

USA

Mehr Informationen erhalten Sie unter:

+49 (0) 6400 9594810

info@scotwork.de

www.scotwork.de