

ANS 2 VERHANDLUNGSTRAINING

(ADVANCING NEGOTIATION SKILLS 2)



FESTIGEN & VERTIEFEN

**Transforming the way
the world negotiates**

ADVANCING NEGOTIATION SKILLS 2

FESTIGEN SIE IHR SCOTWORK-WISSEN FÜR DIE EWIGKEIT

ANS 2 zielt darauf ab, das Scotwork-Wissen zu vertiefen, das Verhandlungsgeschick auf ein deutlich höheres Niveau zu steigern und somit den Erfolg zu vergrößern.

PRAXISTRAINING

Fallbeispiele, die live verhandelt, aufgezeichnet und analysiert werden.
Die Szenarien repräsentieren tägliche Herausforderungen im Geschäftsleben und ermöglichen unseren Teilnehmern, den direkten Bezug zum Alltag zu schaffen.

ENTWICKLUNGS- PLAN

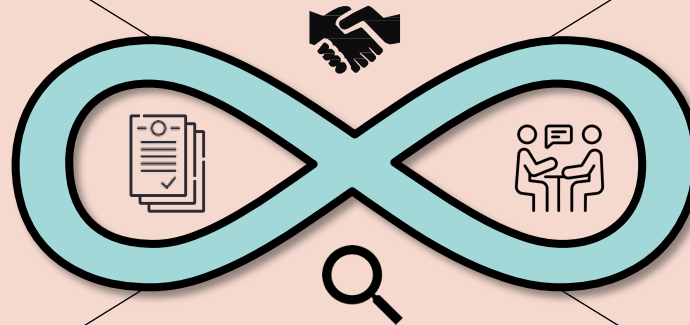
Mit unserer Hilfestellung setzen sich die Teilnehmer Ziele für ihre persönliche Weiterentwicklung, an denen Sie ab Tag 1 nach dem Training arbeiten können.

1:1 CONSULTING

Im Individualgespräch mit unseren Consultants können die Teilnehmer ihre Stärken, Schwächen, ihr Verhandlungsgeschick sowie verhandlungsspezifische Herausforderungen aus ihrem Business besprechen.

VERHANDLUNGSANALYSE

Unsere Teilnehmer schlüpfen selbst in die Rolle eines Scotwork-Consultants und analysieren die Verhandlung ihrer Kollegen auf Grundlage unserer Methodik.



Durch diese Kombination stellt das ANS 2 die persönliche Lernerfahrung sicher.

IHR NUTZEN



- Verhandlungsfähigkeiten verfeinern
- Techniken festigen

} Mehr Kontrolle & Selbstvertrauen

- ROI aus ANS erhöhen
- Verhandlungskultur im Unternehmen fördern & mitgestalten

ORGANISATION & ZEITPLAN

UNSERE 8-SCHRITTE-METHODE®

Unser Ansatz basiert auf der gründlichen Analyse von über 100.000 Stunden realer Verhandlungen.

Die unterschiedlichen Verhaltensweisen haben wir in diesen vielen Beobachtungen zu einer einfachen, universell gültigen 8-Schritte-Methode komprimiert. Damit haben Sie das Wissen, wie jede Verhandlung erfolgreich gelenkt und abgeschlossen werden kann.

Intensiv, herausfordernd,
praxisnah und nicht zuletzt
unterhaltsam.

Zeitplan	Tag 1	Tag 2
Vormittag	Theorie 1	Theorie 3
	Praxis	Praxis
Nachmittag	Theorie 2	Theorie 4
	Praxis	Praxis
Abend	Abendessen	

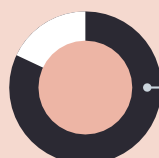
OFFENE SEMINARE

Jeder offene Workshop bietet 12 Teilnehmern aus den verschiedensten Branchen, Arbeitsgebieten und Hierarchien reale Verhandlungssituationen zum Üben. Um einen interessanten Mix zu gewährleisten, nehmen wir maximal 3 Teilnehmer aus dem gleichen Unternehmen je Seminar an.

Bei der Terminplanung für das ANS 2 sind wir abhängig von der Nachfrage. Sprechen Sie uns gerne an, sodass wir einen entsprechenden ANS 2 Kurs für Sie arrangieren können.

TEILNEHMERUMFRAGE

UNSERE BEFRAGUNG
VON 30,000
TEILNEHMERN



82%

verwenden auch 90 Tage nach
Seminarende noch die
Seminarunterlagen

NACH DEM ANS ...

IST

...VOR DEM ANS 2

ANS

Durch die erlernten praktischen Skills aus dem ANS, erhöhen unsere Teilnehmer die Effektivität in Ihren Verhandlungen. Vom ersten Tag nach unserem Training erzielen sie bessere Verhandlungsergebnisse.

BEFRAGUNG VON 30.000 TEILNEHMERN NACH DEM ANS



96%
verbesserten Ihre
Verhandlungsleistung



71%
bekamen mehr
Selbstvertrauen

ANS 2

Im ANS 2 werden die Skills aus dem ANS gefestigt, vertieft und erweitert. Unsere Teilnehmer steigern ihr Verhandlungsgeschick auf ein deutlich höheres Niveau. Dabei spielt es keine Rolle, ob das erste Training 6 Monate zurückliegt oder 6 Jahre. Kursteilnehmer bestätigen den Mehrwert des Folgeseminars:

TEILNEHMERSTIMMEN ZUM ANS 2

**Vertriebsleiterin eines Pharmagroßhändlers
(erstes Scotwork-Training 2017):**

„Gute Vertiefung & Sensibilisierung von grundsätzlich bekannten Techniken & Taktiken, die man zwar z.T. schon einsetzt, jetzt allerdings noch bewusster.“

**Bereichsleiter im strategischen Einkauf eines LEH-Konzerns
(erstes Scotwork-Training 2022):**

„Zielführend und lohnenswert. Erneut eines der besten Seminare. Hilft mir echt weiter!“

**Senior Service Manager eines IT-Dienstleisters
(erstes Scotwork-Training 2020):**

„Fallbeispiele und anschließende Analysen eröffnen weiteres Potenzial zu den eigenen Stärken und Entwicklungspunkten. Absolut wertvolle Ergänzung zum ersten Kurs.“

ERFAHRENE CONSULTANTS

BACKGROUND DER CONSULTANTS

Jedes ANS Training wird von zwei erfahrenen Verhandlungsexperten geleitet. Dieser doppelte Blickwinkel hat sich über Jahrzehnte bewährt. Unsere Consultants kommen selbst aus den unterschiedlichen Funktionen der Praxis, wie z.B. Vertrieb, Einkauf, Finanzwesen oder Beratung und bringen Ihre persönliche Verhandlungsexpertise ein. Sie sind von unserer Mutter in Schottland geprüft und zertifiziert, um den internationalen Scotwork-Qualitätsstandard zu sichern.

DIE KUNST, DAS KOMPLEXE EINFACH ZU GESTALTEN

Mit ihren tiefgehenden Kenntnissen sowie ihrer sozialen Kompetenz, schaffen es unsere Consultants, komplexe Sachverhalte in einfache, leicht anzuwendende Techniken zu verwandeln. Sie vermitteln faszinierende Erkenntnisse und wirksame Handwerkszeuge, entlarven Mythen und erzählen einprägsame Geschichten. Eines gilt es hervorzuheben: Alle Scotworker treten Ihnen nicht als Lehrer gegenüber, sondern als Sparringspartner auf Augenhöhe.

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 1:6 können Sie sicher sein, viel individuelle Beratung und Know-how-Austausch zu erhalten.



2 TRAINER/SEMINAR



TRAINER ratio 1:6

UNSRERE 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

UNSER TRAININGSMODELL

Eine Verhandlung ist ein lebendiger, interaktiver Prozess. Um dies darstellen zu können, basiert unser Lernmodell darauf, theoretisches Wissen durch das Einbeziehen der Teilnehmer in die Praxis umzusetzen. Mehr als 80% der Seminarzeit wird für Live-Verhandlungen verwendet, in denen die Techniken in praxisnahen, nicht vorgegebenen Verhandlungsszenarien erprobt werden.



THEORIE



VORBEREITEN



VERHANDELN



ANALYSE

UNSERE CONSULTANTS VERMITTELN ÜBER 100 STARKE, PRAKTISCHE UND EFFEKTIVE LERNPUNKTE:



Den Weg aus dem Konflikt verhandeln



Abschlussmöglichkeiten erkennen und nutzen



Agenda einer guten Verhandlungsvorbereitung



Umgang mit Emotionen und Konfrontationen



Signale erkennen, durch aktives Zuhören



Umgang mit Sackgassen



Gebrauch von konstruktiven Fragen



Die Stärken eines Verhandlungsteams nutzen



Vorschläge machen und entgegennehmen



Umgang mit typischen Verhandlungstaktiken



Das kreative Umverpacken von Variablen, ohne mehr zu geben



Forderungskataloge stellen und empfangen



Effektives Handeln und Verhandeln

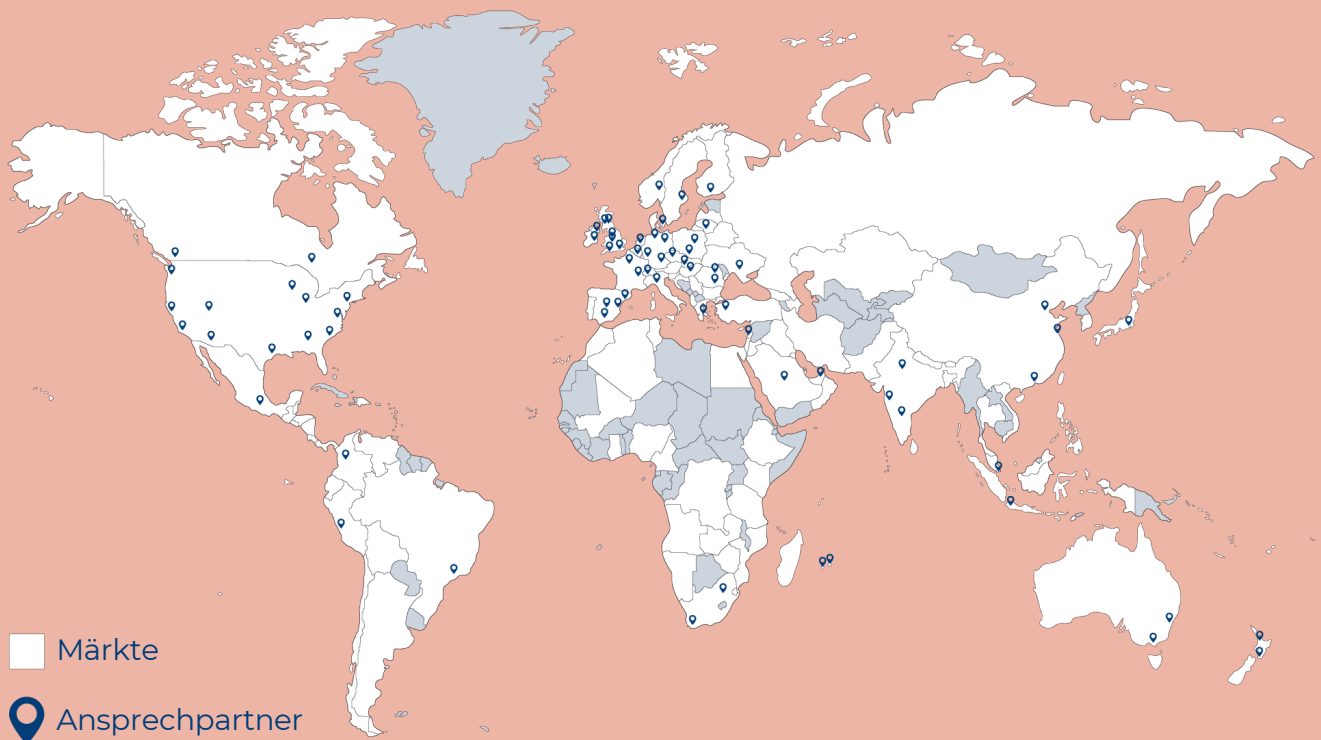


Das Geheimnis der Wertschaffung in Verhandlungen

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