

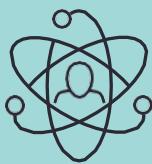
ANS VERHANDLUNGSTRAINING

(ADVANCING NEGOTIATION SKILLS)



KONTROLLE IN VERHANDLUNGEN

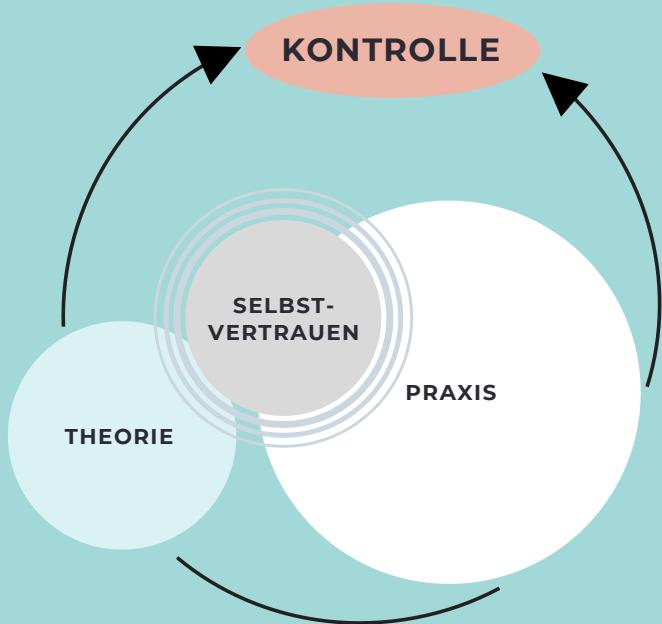
Transforming the way
the world negotiates



ADVANCING NEGOTIATION SKILLS TRAINING

VERHANDELN SIE ERFOLGREICH

Jedes Jahr durchlaufen weltweit über zehntausend Teilnehmer unser ANS Training, um ihre Verhandlungsfähigkeiten zu verbessern. Das Seminar bietet eine anspruchsvolle Mischung aus praktischer Verhandlungsführung, Videoanalysen und kurzweiligen Theorieinputs. Es eignet sich für alle, die kommerziell verhandeln, unabhängig vom Karrierelevel, Branchenhintergrund sowie der Funktion. Egal ob Vertrieb, Einkauf oder Projektmanagement, Vorstand oder Trainee, das ANS markiert den Startpunkt Ihrer Scotwork-Kompetenzentwicklung.



THEORIE

Die Scotwork Theorie stützt sich auf 50 Jahre Verhandlungsanalysen in allen Branchen und Unternehmensbereichen weltweit. Aus diesem Erfahrungsschatz leiten wir eine spezifische Verhandlungsstruktur sowie Techniken ab.

PRAXIS

80% des Seminars bestehen aus Praxisphasen: Verhandlungen werden analog zu unserer Methodik vorbereitet, anschließend geführt und gemeinsam mittels Videoaufzeichnung analysiert.

SELBSTVERTRAUEN

Die wichtigste Voraussetzung, um Bestleistungen zu erbringen, ist das Vertrauen in die eigenen Fähigkeiten und die Überzeugung, das Richtige zum richtigen Zeitpunkt zu tun. Im ANS Training vermitteln wir Ihnen die Fähigkeiten, das Know-how und die Werkzeuge, um in jeder Verhandlungssituation bestmöglich gerüstet zu sein - auch unter Druck oder in der schwächeren Position.

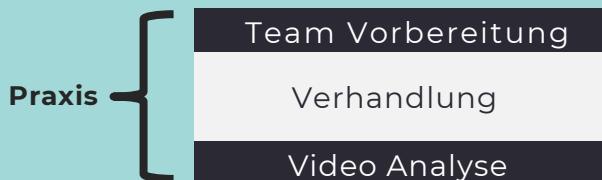
KONTROLLE

Unser ANS Training hilft Ihnen dabei, den Verhandlungsprozess besser zu verstehen und steuern zu können. Unter Kenntnis der Struktur sowie verschiedener Techniken, erlangen Sie mehr Kontrolle über Ihre Verhandlungen.

ZEITPLAN & METHODIK

Zeitplan ANS	Tag 1	Tag 2	Tag 3	Tag 4
Vormittags		Theorie 1	Theorie 3	
		Praxis	Praxis	Praxis
Nachmittags		Theorie 2	Theorie 4	Wrap Up
		Praxis	Praxis	
Abend	Abendessen	Abendessen	Abendessen	
	Einführung			

* Der Zeitplan ist unternehmensspezifisch & individuell anpassbar.



In einem typischen halbtägigen Modul nehmen die Teilnehmer an einer Teamvorbereitung und einer Verhandlung teil, mit anschließender Videoanalyse.

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.

Die Teilnehmer nutzen verschiedene Lernmöglichkeiten

 DURCH DEN THEORETISCHEN INPUT

 DURCH DIE VIDEOANALYSE MIT TRAINER FEEDBACK

 DURCH EINE GECOACHTE VORBEREITUNG

 DURCH DIE NUTZUNG DES ONLINE PREPARATION TOOL

 DURCH DAS BEOBACHTEN ANDERER VERHANDLUNGEN

 VON DEN SCOTWORK-TRAINERN IM VIER AUGEN GESPRÄCH BEI IHREM PERSÖNLICHEN ENTWICKLUNGSPLAN*

 DURCH DIE EIGENE VERHANDLUNG

*optional

VORHER & NACHHER

Im Vorfeld analysieren wir Ihre Kompetenzen und Bedürfnisse, um das ANS Training individuell auf Ihre Anforderungen zuzuschneiden. Das Training markiert den Beginn Ihrer Scotwork-Kompetenzentwicklung. Im Nachgang unterstützen wir mit einer großen Auswahl an kostenlosen Online-Tools und -Ressourcen.

VORHER Maßgeschneidertes Training durch unsere Analyse Ihrer Kompetenzen und Bedürfnisse.



STAKEHOLDER INTERVIEWS

Vier-Augen-Gespräche, um Ihre individuellen Probleme und Herausforderungen zu erfassen.



CAPABILITY SURVEY*

Unternehmensübergreifende Studie zur Messung der Verhandlungskompetenz und zur Definition der Bedürfnisse.



COURSE DESIGN

Auf Ihre Unternehmensziele abgestimmte Struktur und Inhalte.



NEGOTIATING PROFILE*

Eine Momentaufnahme der Verhandlungskompetenzen der Teilnehmer, die Bereiche des Selbstvertrauens aufzeigt, Schwerpunkte zur Verbesserung hervorhebt und die Grundlage für eine individuelle Kompetenzentwicklung schafft.



PERSONAL DEVELOPMENT PLAN*

Ein Online-Tool zur Unterstützung der kontinuierlichen Persönlichkeitsentwicklung der Teilnehmer, das den Erkenntnissen des Negotiating Profile folgt und während und nach dem Seminar erweitert wird.

*Optional

IHR TRAINING 2,5 Tage plus Vorabend



2,5 Tage plus Vorabend intensives Training prägen das Seminar. Es ist anstrengend, macht aber viel Spaß. Mit einem Wechselspiel aus Theorie und Live-Verhandlungen bereitet das Training Sie auf alle Herausforderungen der Verhandlungspraxis vor.

NACHHER Kontrolle Ihrer Kompetenzentwicklung mit unseren Tools und Ressourcen



E-CONSOLIDATION MODULES

Auffrischen, vertiefen und personalisieren Sie Ihr Lernen nach dem Training mit dem E-Consolidation Modul.



PERSONAL DEVELOPMENT PLAN*

Ein Online-Tool zur Unterstützung der kontinuierlichen Persönlichkeitsentwicklung der Teilnehmer.



SCOTWORK APP

Seminarunterlagen und Diagnostik-Tools für den mobilen Einsatz.



HOTLINE

Kostenlose Hotline für kompetente Beratung in allen Verhandlungsfragen.



ONLINE VORBEREITUNGS TOOL

Ein Online-Tool zur Vorbereitung und Steuerung aller Verhandlungen.



WEITERE SEMINARE

Weitere maßgeschneiderte Trainings, um Ihre Kompetenzen zu verbessern.

*Optional

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

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

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.



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

ERGEBNISSE & AUSWERTUNG

ROI/Training im Schnitt
16,08 x ROI
Innerhalb von 3 Monaten



30.000
Teilnehmer...



...25 Jahre
regelmäßige
ROIs...



...und wurde von den
Managern
herausragend bewertet.

Vom ersten Tag an erzielen die Scotwork-Verhandlungstrainings einen großen wirtschaftlichen Erfolg. Den Teilnehmern werden praktische Skills an die Hand gegeben, die ihre Effektivität bei Verhandlungen erhöhen und eine durchschnittliche Rendite von 16,08 % innerhalb von 3 Monaten bringen.

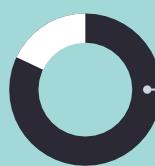
Ergebnisse unserer Teilnehmerbefragung:

Die Kennzahlen basieren auf einer Befragung von über 30.000 Seminarteilnehmern sowie deren Vorgesetzten, 3 Monate nach der Seminarteilnahme. Wir fragen nach der Bewertung der Scotwork-Trainingserfahrung.



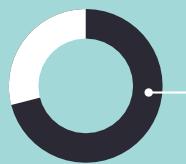
96%

verbesserten ihre
Verhandlungsleistung



82%

verwenden auch 90 Tage nach
Seminarende noch die
Seminarunterlagen



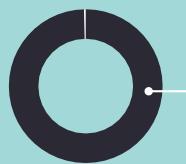
71%

bekamen mehr
Selbstvertrauen



98%

der Vorgesetzten gaben an,
dass sich die Investition
gelohnt hat



99%

empfahlen das
Training weiter



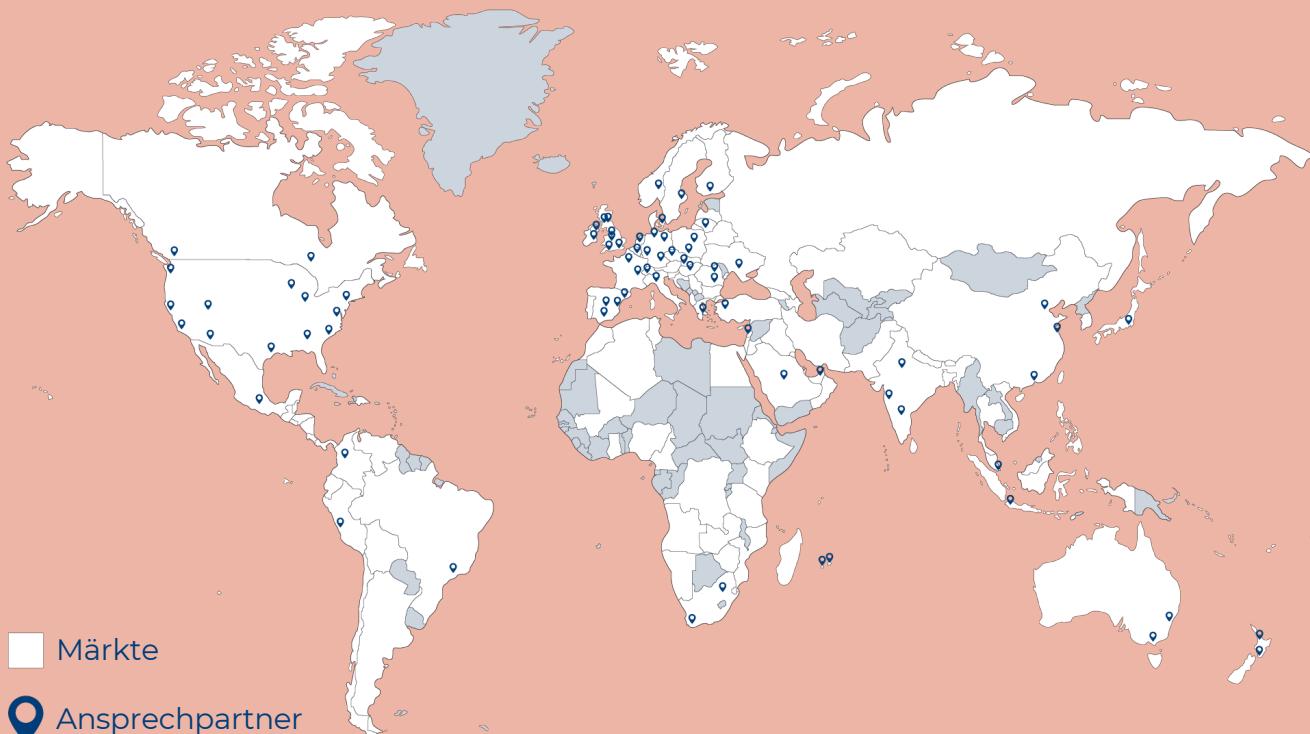
88.5%

der Vorgesetzten gaben an,
dass die Ziele erreicht wurden

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