



Das Geheimnis erfolgreichen Verhandeln

Eintägiger Lehrgang exklusiv für General Counsel mit Vorabend

19.06.2024 (Vorabend) + 20.06.2024 (Trainingstag)

Veranstaltungsort: Frankfurt am Main

Preis für Mitglieder 1.490 Euro

Zielgruppe: Leadership Circle Mitglieder

Lehrgangsinhalte

- Das Geheimnis erfolgreichen Verhandeln
- Grundmuster klassischer Verhandlungen
- Eigenschaften der kompetitiven Verhandlung
- Das MPP-Phänomen: So beginnt man Verhandlungen
- Zeit in Verhandlungen: Einige Grundregeln
- "Das gute Argument" und andere Machtfaktoren
- Kognitive Dissonanz: den richtigen Eindruck erzeugen!
- „Tricks“ in kompetitiven Verhandlungen

Ziele des Zertifikatslehrgang

- Erlernen des aktuellen Stands der Verhandlungswissenschaft
- Vermittlung der "Tricks" kompetitiven Verhandeln in Simulationen und Experimenten
- Beleuchtung der relevanten Ausgangsforderungen und Konzessionen
- Darlegung der Anwendungsprobleme und deren praktische Umsetzung

Referenten



Prof. Dr. Jörg Risse LL.M.
Partner,
Baker McKenzie

19.06.2024 (Vorabend) +
20.06.2024 (Trainingstag)

Präsenz-Lehrgang

Zertifiziert

Location

Steigenberger Icon
Frankfurter Hof,
Am Kaiserplatz,
Bethmannstraße 33,
60311 Frankfurt a. Main

Es wurde ein Abruflkontingent
eingerrichtet für Sie eingerichtet.
Dieser ist bis zum 20. Mai. 2024
abrufbar. Sie können ein
Einzelzimmer inkl. Frühstück für
250,00 € buchen.

1.490 Euro
Normalpreis

Wir beraten Sie gerne
event@diruj.de
Ansprechpartner

Nina C. Wagner
Geschäftsführerin
+49 (0) 69 7595 3342
nina.wagner@diruj.de

Agenda

19.06.2024

ab 19 Uhr
Begrüßung der Teilnehmenden und Networking-Abend inkl. Dinner

20.06.2024

9:00 – 09:15 Uhr
Begrüßung und Vorstellung der Teilnehmer

Modul 1: Grundstruktur und Erfolgsgeheimnis kompetitiver Verhandlungen

09:15 – 09:45 Uhr
In Verhandlungen und anderswo: So entscheiden Menschen!

09:45 – 10:00 Uhr
Fabel vom Bär und Menschen: Geheimnis erfolgreichen Handelns

10:00 – 10:30 Uhr
In Medias Res: "Der grellgrüne E-Mercedes"

10:30 – 10:40 Uhr
Grundmuster klassischer Verhandlungen

10:40 – 11:15 Uhr
Das MPP-Phänomen: So beginnt man Verhandlungen!

11:15 – 11:30 Uhr
Kaffeepause

Modul 2: Schlüsselfaktoren kompetitiver Verhandlungen

11:30 – 12:00 Uhr
Verhandlungsübung: "Reden ist Silber, Schweigen ist Gold"

12:00 – 12:15 Uhr
Zeit in Verhandlungen: Einige Grundregeln

12:15 – 12:45 Uhr
Information: Professionelle Vorbereitung auf Verhandlungen

12:45 – 14:00 Uhr
Mittagspause

14:00 – 14:10 Uhr
Macht: Schein statt Sein

14:10 – 14:30 Uhr
"Kopf oder Zahl" oder "Das Geheimnis des Reichtums"

14:30 – 14:45 Uhr
"Das gute Argument" und andere Machtfaktoren
Prof. Dr. Jörg Risse, Partner, Baker McKenzie

Modul 3: Einführung in die Verhandlungspsychologie und "Tricks"

14:14 – 15:15 Uhr
"Farbenspiele": So überwindet man einen Deadlock

15:15 – 15:30 Uhr
Kognitive Dissonanz: den richtigen Eindruck erzeugen!

15:30 – 15:45 Uhr
Selektive Wahrnehmung: über die "Wahrheit" in Verhandlungen

15:45 – 16:00 Uhr
Kaffeepause

Modul 4: "Tricks"

16:00 – 17:00 Uhr
Üble und gar nicht üble "Tricks"

17:00 Uhr
Abschlussrunde