


CONVENT .de

EIN UNTERNEHMEN DER ZEIT VERLAGSGRUPPE

IN KOOPERATION MIT:

ZEIT AKADEMIE

FÜR ALLE, DIE MEHR WISSEN WOLLEN



# ERFOLGREICH VERHANDELN

ZIELFÜHRENDE STRATEGIEN FÜR DEN MITTELSTAND

EXKLUSIVER WORKSHOP MIT VERHANDLUNGSEXPERTE

**MATTHIAS SCHRANNER**

FRANKFURT AM MAIN, 16. MAI 2017

# ERFOLGREICH VERHANDELN

## DER REFERENT: **MATTHIAS SCHRANNER** CEO, NEGOTIATION INSTITUTE

Der Verhandlungsexperte Matthias Schranner wurde von Polizei und FBI für schwierigste Verhandlungen ausgebildet. Als Berater unterstützt er mit seinem Institut – SNI – die UN, globale Unternehmen und politische Parteien in schwierigen Verhandlungen. Er ist Autor der Bücher »Verhandeln im Grenzbereich«, »Der Verhandlungsführer«, »Teure Fehler« und »Faule Kompromisse« sowie Verfasser zahlreicher Publikationen. Matthias Schranner berät Entscheidungsträger in Politik und Business in mehr als 40 Ländern, u.a. den USA, China, Russland, Ukraine und Japan. Er ist Lehrbeauftragter für Verhandlungen an der Universität St. Gallen und Präsident der SNI LLC New York. Mit der von ihm entwickelten Negotiation Scorecard werden zahlreiche Fortune 500 Companies unterstützt.



## LAGE UND NOTWENDIGKEIT: **WARUM VERHANDLUNGEN IM MITTELSTAND SCHWIERIGER WERDEN**

Der Erfolg des deutschen Mittelstands beruht auf vielen Vorteilen gegenüber den Konzernen. Die Geschäftsleitung ist eng mit der operativen Umsetzung verbunden, der familiäre Hintergrund ermöglicht langfristige Strategien und Entscheidungswege sind oft kurz und effektiv. Gerade diese Vorteile führen zu schlechten Verhandlungsergebnissen.

Aufgrund der Nähe der Geschäftsleitung zur operativen Umsetzung gibt es eine hohe emotionale Bindung zu den Produkten und dazugehörigen Preisen. Der familiäre Hintergrund bringt zusätzliche Emotionen in die Verhandlung und die kurzen Entscheidungswege führen zu schnellen Eskalationen in die Geschäftsleitung. Verhandlungen im Mittelstand brauchen neue Prozesse und neue Herangehensweisen.

Der Workshop zeigt auf, wie Sie die richtigen Teams zusammenstellen, eine erfolgreiche Verhandlungsstrategie entwickeln und die Verhandlungen mit dem für Sie besten Ergebnis abschließen.

# PROGRAMM, 16. MAI 2017

09.30 UHR BEGRÜSSUNG UND KAFFEE

10.00 UHR **KEYNOTE**  
**VERHANDELN IM GRENZBEREICH**

» DIE PRINZIPIEN FÜR EINE ERFOLGREICHE  
VERHANDLUNG UNTER DRUCK

**Matthias Schranner, CEO, Negotiation Institute**

12.00 UHR MITTAGSPAUSE

13.00 UHR **WORKSHOP**  
**ERFOLGREICH VERHANDELN**

» LERNEN VON KRISENSTÄBEN DER  
POLIZEI: WARUM EIN CHEF NICHT  
VERHANDELN DARF

» DAS FBI-MODELL: DAS RICHTIGE TEAM  
FÜR EINE VERHANDLUNG

» DER RICHTIGE UMGANG MIT ESKALATIONEN

**Matthias Schranner, CEO, Negotiation Institute**

15.00 UHR KAFFEPAUSE

15.30 UHR **BEST PRACTICE CASE**  
**VERHANDLUNG**

» KUKA AG\*

16.30 UHR **SUMMARY**  
**ERGEBNIS UND AUSBLICK**

**Matthias Schranner, CEO, Negotiation Institute**

17.00 UHR ENDE DER VERANSTALTUNG

\*angefragt

# ERFOLGREICH VERHANDELN

**16. MAI 2017 – 9.30 BIS 17.00 UHR**

**SHERATON FRANKFURT AIRPORT HOTEL, RAUM »SKYLOFT«**

ANMELDUNG:

**WWW.CONVENT.DE/VERHANDELN**

INFORMATIONEN ZUM REFERENTEN:

**WWW.SCHRANNER.COM**

**TEILNAHMEGEBÜHR:**

990,- EURO (ZZGL. MWST.) WORKSHOP

1.050,- EURO (ZZGL. MWST.) WORKSHOP INKLUSIVE SEMINAR  
ALS DVD ODER ONLINEKURS (ZEIT AKADEMIE)

**TEILNEHMER:**

GESCHÄFTSFÜHRER UND ENTSCHEIDER AUS DEM MITTELSTAND

PARTNER:



**SCHRANNER  
NEGOTIATION  
INSTITUTE**

THE INTERNATIONAL NEGOTIATION AUTHORITY

VERANSTALTER:

**CONVENT**  **.de**  
EIN UNTERNEHMEN DER ZEIT VERLAGSGRUPPE

IN KOOPERATION MIT:

**ZEIT**  **AKADEMIE**  
FÜR ALLE, DIE MEHR WISSEN WOLLEN

CONVENT KONGRESSE GMBH  
EIN UNTERNEHMEN DER ZEIT VERLAGSGRUPPE

**SASCHA RADEWALD** · SENIOR CONSULTANT  
SAR@CONVENT.DE

SENCKENBERGANLAGE 10-12  
60325 FRANKFURT AM MAIN  
TELEFON: 069 / 79 40 95 - 71  
TELEFAX: 069 / 79 40 95 - 44