



ERFOLGREICH VERHANDELN

**VERHANDLUNGEN BEI M&A-
DEALS - WIE LEGE ICH MIR
MEINE STRATEGIE ZURECHT?**

EXKLUSIVER WORKSHOP MIT VERHANDLUNGSEXPERTE

MATTHIAS SCHRANNER

MÜNCHEN, 22. NOVEMBER 2017

ERFOLGREICH VERHANDELN

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

Der Verhandlungsexperte Matthias Schraner 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 Schraner 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.



VERHANDLUNGEN BEI M&A-DEALS – WIE LEGE ICH MIR MEINE STRATEGIE ZURECHT?

In einem strukturierten M&A-Prozess gibt es eine Aneinanderreihung von rationalen, vernünftigen Entscheidungen. Und es gibt eine Phase, in der Emotionen die rationalen Denkmuster überlagern. Gerade in einem M&A-Prozess muss deshalb die emotionale Phase gut vorbereitet und bewusst herbeigeführt werden.

Der Workshop zeigt auf, wie die verschiedenen Phasen richtig vorbereitet werden und welche Strategien zielführend sind.

PROGRAMM, 22. NOV. 2017

14.15 UHR REGISTRIERUNG

14.30 UHR WORKSHOP

TOPICS

- » **WARUM EINE SACKGASSE IN EINEM M&A-PROZESS WICHTIG IST**
- » **DIE 5 WICHTIGSTEN STRATEGIEN**
- » **WEGE AUS EINER SACKGASSE**

Matthias Schraner
CEO, Schraner Negotiation Institute

16.30 UHR ENDE DER VERANSTALTUNG



ERFOLGREICH VERHANDELN

22. NOVEMBER 2017 – 14.30 BIS 16.30 UHR
HAUS DER BAYERISCHEN WIRTSCHAFT, MÜNCHEN

TEILNAHMEGEBÜHR: **490,- EURO* PRO PERSON**

INFORMATIONEN: **WWW.CONVENT.DE/MA_VERHANDLUNGEN**

DIE VERANSTALTUNG FINDET IM ANSCHLUSS AN DEN DIESJÄHRIGEN
DEUTSCHEN CORPORATE M&A-KONGRESS STATT.

- * DER PREIS VERSTEHT SICH ZZGL. MWST. BEI RÜCKTRITT BZW. STORNO BIS 4 WOCHEN VOR VERANSTALTUNGSBEGINN WIRD DIE TEILNAHMEGEBÜHR UNTER EINBEHALTUNG EINER BEARBEITUNGSGEBÜHR VON 50 % ERSTATTET. DANACH WIRD DER VOLLE TEILNAHMEBETRAG ERHOSEN. SELBSTVERSTÄNDLICH IST DIE VERTRETUNG EINES ANGEMELDETEN TEILNEHMERS MÖGLICH.

PARTNER:



SCHRANNER
NEGOTIATION
INSTITUTE

THE INTERNATIONAL NEGOTIATION AUTHORITY

VERANSTALTER:

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

CONVENT GESELLSCHAFT FÜR KONGRESSE UND
VERANSTALTUNGSMANAGEMENT MBH
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

OFFIZIELLER DRUCKPARTNER:

cewe-print.de
Ihr Online Druckpartner