

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

HAMBURG, 5. DEZEMBER 2018

ERFOLGREICH VERHANDELN

DER REFERENT: **MATTHIAS SCHRANNER** CEO, 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.



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, 5. DEZ. 2018

09.30 UHR BEGRÜSSUNG UND KAFFEE

10.00 UHR **KEYNOTE**
VERHANDELN IM GRENZBEREICH

» DIE PRINZIPIEN FÜR EINE ERFOLGREICHE VERHANDLUNG UNTER DRUCK

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

15.00 UHR KAFFEPAUSE

15.30 UHR **SUMMARY**
ERGEBNIS UND AUSBLICK

16.00 UHR ENDE DER VERANSTALTUNG

ERFOLGREICH VERHANDELN

5. DEZ. 2018 – 9.30 BIS 16.00 UHR HOTEL THE FONTENAY HAMBURG

ANMELDUNG:

WWW.CONVENT.DE/VERHANDELN

INFORMATIONEN ZUM REFERENTEN:

WWW.SCHRANNER.COM

TEILNAHMEGEBÜHR:

990,- EURO (ZZGL. MWST.)

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 GESELLSCHAFT FÜR KONGRESSE UND
VERANSTALTUNGSMANAGEMENT MBH
EIN UNTERNEHMEN DER ZEIT VERLAGSGRUPPE

JAN HEISSLER · BESUCHERBETREUUNG
JH@CONVENT.DE

SENCKENBERGANLAGE 10-12
60325 FRANKFURT AM MAIN
TEL.: 069 / 79 40 95 - 83
FAX: 069 / 79 40 95 - 44