

Seminare & Vorträge im Überblick

Termine unter: www.besser-verhandeln.de

Friedhelm Wachs

Der Verhandlungs-Experte

92% aller Verhandlungsergebnisse sind nicht optimal.
Wir helfen Ihnen, besser zu verhandeln.

1-Tages-Seminar „Erfolgreicher Verhandeln“ - Der Crashkurs
Friedhelm Wachs trainiert mit Ihnen Verhandlungsstrategien und -methoden, die wissenschaftlich belegt sind und Ihren Verhandlungserfolg messbar steigern werden!

2-Tages-Seminar „Erfolgreicher Verhandeln“
Neben den Inhalten des 1-Tages-Seminars vermittelt Ihnen Friedhelm Wachs zusätzlich das Erfolgselement Verhandlungsprofil. So gehen Sie bestens vorbereitet in Ihre nächste Verhandlung.

3-Tages-Seminar „Erfolgreicher Verhandeln“ - Der Intensivkurs
Neben den theoretischen und praktischen Modulen trainieren Sie Ihr Verhandlungswissen an realen Beispielsituationen und Ihrem individuellen Fall.
Wir garantieren bei Anwendung unserer Methode die Steigerung Ihres Verhandlungserfolgs um 50%.

- **Mitreißende IMPULS-Vorträge:** Verhandlungsfehler vermeiden, die richtigen Tools anwenden, Ihr Gegenüber überzeugen. Denkanstöße für erfolgreiches Verhandeln.
- Alle Seminare und Vorträge können auch als **firmeninterne Veranstaltungen** gebucht werden.

■ Weiterhin bieten wir Ihnen folgende Seminarinhalte:



Zukunft 2030. Wer erfolgreich verhandeln will, muss wissen, was die Zukunft bringt. Hier bekommen Sie einen Einblick.



Die richtigen Ziele setzen. Wer die richtigen, zu sich passenden Lebensziele gesetzt hat, kann auch richtig verhandeln und auf das Ziel zusteuern. In diesem Seminar helfen wir Ihnen, Ihre individuellen Ziele zu setzen und zu verfolgen.

Der 1963 in Berlin geborene Diplom-Politologe und MBA ist ein weltweit anerkannter Verhandlungsführer in politischen und wirtschaftlichen Verhandlungsprozessen und unterstützt seit über 25 Jahren Unternehmen und Regierungen bei der Erreichung ihrer Verhandlungsziele.

Er hat sich intensiv mit den Forschungsprogrammen der Harvard Law School, der ESSEC Business School Paris und der HHL Leipzig Graduate School of Management auseinandergesetzt und schafft so den Brückenschlag zwischen einer sich rasant entwickelnden Forschung und einer komplexer werdenden Praxis.

Mit dem Wissen als erfolgreicher Verhandlungsführer und Ghostnegotiator begann er 2007 als „Mister Negotiation“ Entscheidungsträger, Unternehmergruppen und Institutionen mit den verschiedenen Verhandlungskonzepten und -strategien vertraut zu machen und sie darin intensiv zu unterstützen. Noch im selben Jahr wird er mit dem Titel „International Training Fellow 100“ von JCI ausgezeichnet.

Außerdem forscht und lehrt er heute an Deutschlands ältester und international renommiertester Businessschool - der HHL Leipzig Graduate School of Management, mit den Schwerpunkten Negotiation und Family-Owned Businesses und hält weltweit Vorträge und Seminare zu diesen Themen.

Im European Negotiation Institute ENI arbeitet er eng mit bedeutenden Experten, namhaften akademischen Institutionen und Weltkonzernen zusammen.

Als Experte, Verhandler, Autor und Speaker hat sich Friedhelm Wachs international einen Namen gemacht. Jetzt stellt er sein neues, Sie zum Erfolg führendes Verhandlungskonzept einem breiteren Publikum vor.

Friedhelm Wachs steht für:

- deutlich bessere Verhandlungsergebnisse
- spannende Rhetorik und lebhaften Vortragsstil
- praxisnahe Beispielverhandlungen
- sofort anwendbare Tipps und Materialien
- effektive Lerngruppen
- hohen Nutzwert
- aktuellste Forschungsergebnisse
- 25 Jahre Expertenwissen
- Ihren Erfolg

■ In Kooperation mit:



European
Negotiation
Institute
www.e-n-i.eu

ERFOLGREICHER VERHANDELN



GARANTIE:
Wir steigern Ihren
Verhandlungserfolg
in der Regel um 50%!

- „... Sie waren ein unersetzbarer Motor in meinem Unternehmen und sind, das darf ich sagen, ein genialer Verhandler. Anerkennend sprachen unsere Verhandlungspartner und Mitarbeiter einhellig hinterher von Ihnen als einem echten Mister Negotiation. ...“

• Seminare
• Vorträge

Friedhelm Wachs
Der Verhandlungs-Experte

Top Wissen Erfolgreicher Verhandeln

Nur ganze 8% aller Verhandlungen schaffen das bestmögliche Ergebnis.

Obwohl wir alle täglich verhandeln und Profis sein müssten, erreichen wir nicht das bestmögliche Verhandlungsergebnis. Warum? Aus einer Vielzahl aktueller Forschungsergebnisse haben wir für Sie die wesentlichen zusammengetragen.

Ob es um vermeintliche Kleinigkeiten geht oder um Millionenverträge, ob Sie bereits seit 30 Jahren mit Verhandlungen betraut sind oder Anfänger - das beste Ergebnis erreichen immer nur 8 Prozent. Gehören Sie dazu!

Die wesentliche Erkenntnis aus der Wissenschaft:

Selbst als Anfänger können Sie mit den richtigen Werkzeugen und Methoden besser verhandeln als alte Verhandlungsprofis.

Diese Verhandlungswerkzeuge gibt Ihnen Friedhelm Wachs an die Hand.

Ihre Themen sind unter anderen:

VerhandlungsProfiling

Eine gute Vorbereitung ist entscheidend! Lernen Sie ein wirkungsvolles Vorbereitungstool kennen und beherrschen!

Klarheit schaffen – Ziele definieren

Freuen Sie sich auf Techniken, die Ihnen helfen, Ihre Verhandlungsziele klarer zu formulieren und gleichzeitig die Ihres Gegenübers im Blick zu behalten.

VerhandlungsDesign - Den Erfolg gestalten

Welchen Einfluss haben Sie auf Ihre Verhandlung? Was wollen Sie erreichen und wann steigen Sie aus? Wer entscheidet, mit wem Sie verhandeln und wer über den Ablauf? Wer spielt im Hintergrund eine Rolle?

Die Zeit am Verhandlungstisch

Lernen auch Sie die strategischen und kommunikativen Methoden beherrschen, mit denen Sie zum Erfolg kommen. Lernen Sie Wege kennen, wie man die richtigen Rahmenbedingungen schafft und die kleinen und großen Kniffe der Rhetorik und non-verbalen Kommunikation gezielt einsetzt. Wie finden Sie heraus, was im Hintergrund einer Verhandlung läuft, ob dritte Parteien beteiligt sind und wann Sie selbst Unterstützung suchen sollten?

Vertrauen ist gut, Kontrolle...

Die Verhandlung ist entschieden. Ist sie das? Wann eine Verhandlung tatsächlich beendet ist und wie Sie das Verhandlungsergebnis sichern, sind entscheidende Elemente der Verhandlung. Sichern Sie sich und Ihren Verhandlungspartner ab - vor Schäden und Enttäuschungen, materiell wie emotional.



Stimmen über ...

... Friedhelm Wachs:

- „Respected Sir, I thank you for your program "Negotiate with Hungry Tigers - Advanced Negotiation Strategies" in New Delhi. It have been a great learning experience for me. I would also like to congratulate you on great success of your program. Congratulations! ...“
- „Haben Sie Dank für Ihren Einsatz und den maßgeblichen Erfolg in diesem verfahrenen 700-Mio.-EURO-Projekt, das ohne Sie fast gescheitert wäre.“
- „Visionär mit Bodenhaftung: Im Dinge-Bewegen und Themen-Transportieren kennt Friedhelm Wachs sich aus.“
- „Ein Coach, der maßgeblich weiterbringt.“

GARANTIE:
Wir steigern Ihren Verhandlungserfolg
in der Regel um 50%!
Das bestätigen wir Ihnen auch gern schriftlich.

- Verhandeln Sie erfolgreicher.
Mein Team ist gern für Sie da!

Hotline: 0700 - 676 346 84 0
Besser zu merken: 0700 - mrnegotiation
Fax: 0700 - 676 346 84 22
service@besser-verhandeln.de

Information & Buchung

per Mail an service@besser-verhandeln.de oder
per Fax an 0700 - 676 346 84 22 oder
buchen Sie direkt unter www.besser-verhandeln.de

Schnell und einfach - buchen Sie Ihre gewünschte Veranstaltung über unser **Buchungstool** unter www.besser-verhandeln.de

- Ich interessiere mich für folgende Veranstaltung(en), bitte senden Sie mir Informationsmaterial per Mail zu.
- Bitte rufen Sie mich unter der unten eingetragenen Telefonnummer an.
- 1 Tag** Seminar Erfolgreicher Verhandeln 890,- €/p.P. ab 5 Personen 690,- €/p.P.
- 2 Tage** Seminar Erfolgreicher Verhandeln 1.890,- €/p.P. ab 5 Personen 1.590,- €/p.P.
- 3 Tage** Seminar Erfolgreicher Verhandeln 2.590,- €/p.P. ab 5 Personen 2.150,- €/p.P.
- Impuls-Vortrag** Erfolgreicher Verhandeln Wahlweise 30, 60 oder 90 Minuten Preis auf Anfrage.
- Seminar Zukunft 2030** Preis auf Anfrage.
- Ziele-Seminar** Preis auf Anfrage.

Die Termine entnehmen Sie bitte unserer Homepage www.besser-verhandeln.de oder rufen Sie uns zum Ortstarif an unter 0700 - 676 346 84 0.

Firma

Name, Vorname

PLZ, Ort

Telefonnummer

E-Mail-Adresse