

📍 Wien

🏠 businesscircle.at/risse

BUSINESS
circle

Einfach.Gut.Präsentieren.

„Death by PowerPoint“ war gestern.
Seminar | 3. November 2021, Wien

Verhandlungstraining *exklusiv für Juristen*

Kompetitives und kooperatives Verhandeln.
Seminar | 4. / 5. November 2021, Wien



Jörg Risse

Baker & McKenzie,
Frankfurt

Verhandlungstraining exklusiv für Juristen

4. / 5. November 2021, Wien

NUTZEN

„Im Leben wie im Business bekommt man nicht, was man verdient, sondern was man aushandelt.“

Dieses Bonmot bringt zum Ausdruck, welche Bedeutung Verhandlungskompetenz für Ihren beruflichen Erfolg hat.

Ohne Verhandlungsgeschick nutzt brillante juristische Kompetenz nichts, die Interessen des eigenen Unternehmens oder der Mandanten bleiben unerfüllt.

Die gute Nachricht dabei: Professionelles Verhandeln ist erlernbar! Und wer schon gut verhandeln kann, kann diese Schlüsselfertigkeit mit wenig Aufwand optimieren.

In dem Seminar lernen Sie den aktuellen Stand der Verhandlungswissenschaft kennen und probieren ‚Tricks‘ in Simulationen und Experimenten aus.

Nach den zwei Tagen werden Sie kompetitiv wie kooperativ besser verhandeln als vorher, **versprochen!**

ZIELGRUPPE

Dieses Seminar ist konzipiert für

- Unternehmens-Juristen
- Rechtsanwälte
- Notare sowie
- Geschäftsführer mit juristischem Background

INHALT

► TAG 1: KOMPETITIVES VERHANDELN

Verhandeln – Wissenschaft oder Kunst?

Das Geheimnis erfolgreichen Verhandeln

- Die Verhandlung zwischen dem Bären und dem Menschen
- Und die Moral von der Geschichte ...

Grundmuster der kompetitiven Verhandlung

- Funktionsweise: Ausgangsforderung und Konzessionen
- Grafische Darstellung

Das MPP-Phänomen

- Die Grundregel – Die Gründe
- Drei Beispiele – Anwendungsprobleme – Praktische Umsetzung

Der Faktor „Zeit“

- Zeitlimits und die Zeit als Investition
- Informationen als Schlüssel zum Erfolg
- Einholung von Informationen vor der Verhandlung
- Informationen während der Verhandlung

Macht: Eine beeinflussbare Größe

- Definition: Wer kann sich das Scheitern der Verhandlungen leisten?
- Quellen der Macht: Risiko, „Mathetest“ – Experiment zum Risikoverhalten, Die Macht der Argumente, die Macht des Wettbewerbs und die Macht des gedruckten Wortes „Wer argumentiert, verliert!“

Das Problem der Komplexität

- Kompetitives Verhandeln kann Komplexität nicht bewältigen
- Reduktion der Komplexität als Ausweg?
- Chancen der Komplexität: Komplexität organisieren, nicht reduzieren – Folgerungen für den kompetitiven Verhandler
- Komplexität als Mittel zur Überwindung von „Deadlocks“
- Richtiger Umgang mit Komplexität

Kognitive Dissonanz und Reaktive Abwertung

- Begriff und Beispiele
- Reaktive Abwertung
- Konsequenzen für die kompetitive Verhandlung

„Tricks“ in kompetitiven Verhandlungen

- Die Abwehr unlauterer Tricks – Allgemeine Hinweise
- Wichtige Tricks: Polizeiverhör – Guter Bulle / Böser Bulle, Der Schiedsrichter, Die Selbstverpflichtung – Der führerlose LKW, Das O.K. des Chefs – Die plötzlich fehlende Vollmacht, Bis morgen ..., Die Draufgabe, Gefühlsausbrüche – Wut, Aggression und Tränen, Fifty-Fifty, Der Verrückte

Zum Ausklang des 1. Seminartages lädt Sie Business Circle zu einem Get-together ein.

Mit vielen Übungen und Fallbeispielen

4. / 5. November 2021, Wien

VORTRAGENDER



Prof. Dr. Jörg Risse, LL.M. ist Partner im Frankfurter Büro von Baker McKenzie. Tätigkeits-schwerpunkte: Schiedsverfahren, Wirtschaftsmediation, Streitigkeiten im Umfeld von Unternehmenskäufen und aus dem Bereich von technischen Großprojekten. Er ist Honorarprofessor an der Universität Mannheim und hat einen Lehrauftrag für Rhetorik an der Humboldt-Universität in Berlin. Seit vielen Jahren schult er Rechtsabteilungen von Unternehmen in Verhandlungstechniken.

INHALT

► TAG 2: KOOPERATIVES VERHANDELN

Grenzen kompetitiver Verhandlungen

- Das Verhandlungsdilemma – Sachverhalt
- Unsere Sehnsucht nach „Fairness“
- Intuitives Verhandeln - Ein Experiment

Das „Harvard-Konzept“ – Kernelemente

- Geschichte des Harvard-Konzepts: Von Orangen und Kriegen
 - Positionen definieren
- Interessen ermitteln - Wie macht man das?
 - Der Harvard-Dreiklang: Positionen - Interessen - Optionen
 - „Fragebogen“ - Harvard-Verhandeln ist harte Arbeit
- Optionen (er)finden und bewerten
 - Verhandeln in Verteilungskämpfen: Neutrale Standards
- Das „BATNA“ - Ermittlung und Verbesserung
 - Die Trennung von Verhandlungsbeziehung und Verhandlungsproblem
- Kooperatives Verhandeln = „Weiches“ Verhandeln?

Wer ist der beste Verhandler?

Schritte zum Erfolg – Rezept für die Verhandlungsführung

Teilnehmerstimmen



Prof. Dr. Risse ist ein Profi, von dem man sehr viel lernen kann und ein außergewöhnlich guter Vortragender. Das Seminar war spannend, kurzweilig und hochinteressant - eine große Bereicherung für die berufliche und private Zukunft.

Agnes Beck bpv Hügel RAe

Ein sehr kurzweiliges Seminar mit spannendem und sehr interessantem Inhalt, der perfekt vermittelt wurde!

Sigrid Lamprecht, Specialist Legal & Compliance, McDonald's Franchise GmbH

Sehr guter Überblick und sehr verständlich!

Horst Fössl, Partner, Singer Fössl RAe

Sehr anschaulich und praxisrelevant. Der Workshop hat mich weitergebracht!

Stefan Artner, Partner, Dorda Brugger Jordis RAe

Der Referent war hervorragend und bot einen spannenden, kurzweiligen und leicht zu folgenden Vortrag mit vielen Praxisbeispielen!

Jürgen Edtbauer, Partner, Putteringer Vogl RAe

Super kompetenter und charismatischer Vortragender. Das Seminar war inhaltlich top und kurzweilig.

Christine Jira, Juristin, Head of Legal and Insurance, G4S Security



FACTS

- Dauer: 1. Tag: 9.00 - 18.00 Uhr
2. Tag: 9.00 - 16.00 Uhr
- Teilnahmegebühr: EUR 1.599 (exkl. MwSt.)
- Kontakt & Anmeldung
businesscircle.at/risse

Einfach.Gut.Präsentieren.

3. November 2021, Wien



VORTRAGENDER



Prof. Dr. Jörg Risse, LL.M. ist Partner im Frankfurter Büro von Baker McKenzie. Tätigkeits-schwerpunkte: Schiedsverfahren, Wirtschaftsmediation, Streitigkeiten im Umfeld von Unternehmenskäufen und aus dem Bereich von technischen Großprojekten. Er ist Honorarprofessor an der Universität Mannheim und hat einen Lehrauftrag für Rhetorik an der Humboldt-Universität zu Berlin. Seit vielen Jahren schult er Rechtsabteilungen von Unternehmen in Verhandlungstechniken.

NUTZEN

„Wissen ist wenig. Können ist König.“

Dieses Bonmot bringt es auf den Punkt: Wissen ist in der digitalisierten Welt einfach verfügbar, seine Bedeutung für den beruflichen Erfolg nimmt ab. Können wird immer wichtiger. Und dazu zählt die Vermittlung von Wissen und die Überzeugungsarbeit in Vorträgen und Präsentationen. Die eine gelungene Präsentation vor der Geschäftsleitung oder dem Kunden fördert die eigene Karriere stärker als jahrelange Anstrengungen bei der Erledigung von Tagesarbeiten.

Die gute Nachricht: **Professionelles Präsentieren ist erlernbar.** Konkrete Techniken helfen, das Publikum zu begeistern und sich positiv von langweiligen Slide-Shows abzuheben.

ZIELGRUPPE

Dieses Seminar richtet sich an Führungskräfte aus allen Bereichen und Branchen.

INHALT

Eine wahre Geschichte – und was Joshua Bell mit Aristoteles zu tun hat

Wie Sie als Person überzeugen

- So gewinnen Sie an Autorität
- Stil, Stellung, Stimme: Eindrucksvoll auftreten
- Der Mythos von der Authentizität

Zuhörer emotional begeistern

- „You never have a second chance to make a good first impression“
- Alles Psychologie: Heuristiken – So gewinnen Sie Herz und Hirn der Zuhörer
- Warum Geschichten so wirkmächtig sind: Story Bias und Anecdotal Evidence

Do you have PowerPoint – or something to say?

- Ein wenig Hirnforschung: Drei Gründe, warum eine Slide-Show nicht funktioniert
- Wenn es unbedingt sein muss: So nutzen Sie Präsentationsprogramme richtig
- Professionelles Visualisieren in Vorträgen

Folgen Sie der 3-S-Regel

- Storytelling mit Daten: Den Verstand überzeugen
- Statistiken und Diagramme: So präsentiert man Zahlen
- Simulationen und Experimente: Das Publikum einbinden
- Schwarze Magie: Manipulativer Einsatz von Statistiken

Das Publikum im Fokus behalten

- KYA und der doppelte Visitenkartentest
- Präsentieren: Schlüsselqualifikation für die Karriere!
- Hara Hachi Bu: Inhalte konzentrieren

Kraftvoll aufhören

- Was wir von Steve Jobs lernen können
- Fragerunden gekonnt meistern
- Ein Ausrufezeichen zum Schluss setzen

FACTS

- Dauer: 9.00 - 17.00 Uhr
- Teilnahmegebühr: EUR 1.299 (exkl. MwSt.)
- Kontakt & Anmeldung businesscircle.at/risse