

📍 Wien

🏠 businesscircle.at/rauschuetz

BUSINESS
circle

Erfolgreich verhandeln für Procurement Manager:innen

Seminar | 29. / 30. November 2023, Wien

Sonja Rauschütz, MPA

(Harvard University) ist Gründerin
& Managing Partner der Wiener

Schule der Verhandlungsführung.

Als Negotiation Facilitator &

Profilerin, Executive Coach,

internationale Mediatorin und

Management Trainerin begleitet

sie Kund:innen aus Wirtschaft

und Politik in den USA, in

Europa sowie im Nahen

Osten. 1999 - 2002 lehrte sie

als Fakultätsmitglied am

Program on Negotiation,

Harvard Law School an der

Seite von Prof. Roger Fisher

(Autor des Harvard Konzeptes).



Simulationen, interaktive Übungen und inspirierender Praxisaustausch!

Sonja Rauschütz, 29. / 30. November, Wien

Erfolgreich verhandeln für Procurement Manager:innen

NUTZEN

Neben der inhaltlichen Expertise bestimmen ihre Menschenkenntnis und ihre Fähigkeit, sich und andere - über Schwierigkeiten hinweg - zum Verhandlungserfolg zu führen, Ihre Verhandlungskompetenz. Evaluieren Sie Ihren Status Quo, werfen Sie einen Blick in Ihre Werkzeugkiste und ergänzen Sie praxisbezogen Ihr Repertoire.

METHODIK

Kurzpräsentationen, interaktive Übungen und Verhandlungssimulationen begleiten den optimalen Praxistransfer sowie Best Practice Erfahrungsaustausch.

DAS HARVARD KONZEPT

Interessensbasierte Verhandlungsführung nach dem Harvard Konzept ist eine Methode, die von Prof. Roger Fisher und seinem Team an der Harvard Law School entwickelt wurde. Es beinhaltet professionelle Werkzeuge. Verhandlungen wirkungsvoll zu gestalten, effizient vorzubereiten und im Team eine gemeinsame Sprache zu entwickeln.

ZIELGRUPPE

Dieses Seminar ist konzipiert für

- Auftraggeber:innen auf Bundes-, Landes-, Gemeindeebene
- Bieter-Verantwortliche aus Unternehmen, insb. aus den Bereichen Recht, Vertrieb, Einkauf, Kalkulation
- Rechtsanwält:innen und Rechtsanwaltsanwärt:innen
- Jurist:innen, Techniker:innen, Betriebswirt:innen, die eine Spezialisierung und Vertiefung ihrer Expertise suchen

INHALT

1X1 PROFESSIONELLER VERHANDLUNGSFÜHRUNG

- Mentale Modelle und Annahmen in der Verhandlungsführung
- Professionelles Toolkit für Verhandlungsprofi und Selbstcheck
- Grundlagen und Anwendung des Harvard-Konzepts
- Professionelle Vorbereitung und Meeting Design
- Gesprächsführung, schwierige Taktiken und Erfolgsfaktoren

FAKTOR MENSCH :: IT'S PEOPLE WHO MAKE THE DIFFERENCE

- Persönlichkeitsstrukturen, Kommunikation und Körpersprache
- Das Process Communication Model® als Navigation in Beziehungen
- 5 Ebenen der Kommunikation: Wie vor dem Was!
- Selbstkenntnis, Selbstwirksamkeit und Stress - Signale
- Fit in Verhandlungen: Negotiator Agility

KONFLIKTGESPRÄCHE :: SICH UND ANDERE FÜHREN

- Negativer versus positiver Konflikt
- Energievampire und Zeitfresser: Drama aufgedeckt!
- Compassion Fähigkeiten: Es beginnt mit Emotionen
- Mein Drama Resilience Assessment (DRA) – Online Fragebogen vorab
- When the going gets tough: Einsatz des Compassion Kreises

FACTS

Dauer: 1. + 2. Tag: 9.00 - 17.00 Uhr

Teilnahmegebühr: EUR 1.599 (exkl. MwSt.)

Kontakt & Anmeldung: businesscircle.at/rauschuetz

**JETZT
TICKET
SICHERN!**