Neue Termine 2021

Damit es Fortschritte bei Verhandlungen gibt, ist ein Umfeld erforderlich, in dem ein gewisses Gleichgewicht der Kräfte herrscht.

Henry Kissinger

Das Geheimnis des Erfolges ist, den Standpunkt des anderen zu verstehen.

Henry Ford

Kunst und Handwerk von Verhandlungen

Denkbares – Erlernbares – Praktisches

Ein Angebot von Schwertl & Partner
mit Dr. Christian Fritzsche & Dr. Walter Schwertl

Schwertl & Partner Beratergruppe

Am Kruss 16
63505 Langenselbold
Tel.: 0 6184.900278
office@schwertl-partner.de
www.schwertl-partner.de

Schwertl & Partner
Beratergruppe Rhein-Main

Kommunikative Exzellenz

Kommunikative Exzellenz

Rückmeldungen im O-Ton

Großes Kompliment an das erfahrene Berater-Team Dr. Christian Fritzsche und Dr. Walter Schwertl. Der Workshop ist anspruchsvoll und fordernd aufgebaut. Das gezielte und konstruktiv-kritische Feedback bringt jeden Teilnehmer persönlich weiter. Insgesamt eine sehr empfehlenswerte Veranstaltung, die wieder einmal die ausgeprägte Beratungs- und Coaching-Kompetenz der Schwertl & Partner Beratergruppe unter Beweis stellt.

Markus Haitzmann
Global Head of HR Management & Operations EDAG Group

Unglaublich spannendes, Wissen vermittelndes und sehr strukturiert aufgebautes Seminar über die do's und don'ts des professionellen Verhandelns. Präsentiert mit aktuellen Fallbeispielen, einer Prise Humor sowie lehrreichen Interaktionsübungen der Teilnehmer. Angewandte Verhandlungskultur in ihrer besten Form.

Marion J. Becker
PersonalConcept Seligenstadt

Als Lern-Espresso ist der am Harvard-Konzept angelehnte Workshop sehr gut, da er die notwendige Theorie und Weiterentwicklungen mit einem hohen Maß an Praxisbeispielen und Selbsterfahrung koppelt. Ihr Qualitätsanspruch zeigt sich daran, dass Sie handverlesene Firmenvertreter zur Generalprobe mit Feedback eingeladen hatten – und ich hatte das Gefühl, dass dieser Feinschliff weitere Aspekte und Dynamik aufgezeigt hat. Insoweit sicherlich auch für Praktiker hilfreich, die Harvard kennenlernen möchten.

Michael Eckert
Senior Programm Manager – Business Excellence
Site Management (SM-BB) / Merck KG aA

Für mich war es eine sehr gelungene, erkenntnis- und lehrreiche Veranstaltung, mit einer guten Mischung aus Theorie- und Praxis-Elementen. Die beiden Referenten ergänzen sich aus meiner Sicht hervorragend, bringen beide neben einem umfassenden Fachwissen aus unterschiedlichsten Bereichen auch einen unschätzbaren Erfahrungsschatz mit und leiten das Seminar mit einer erfrischenden Authentizität. Die Möglichkeit auch eigene Verhandlungserfahrungen einzubringen und in der Gruppe professionell zu reflektieren, ist von unschätzbarem Wert.

Dr. Marcus Wieprecht
Managing Director · Equity Research Healthcare
Biotechnology
MainFirst Bank AG

Ein etwas anderer Work-talk-shop zum Thema Verhandlungen, gepaart aus Theorie und Praxis, mit zwei hoch interessanten Dozenten, den ich jedem empfehlen kann, der täglich mit dem Thema Verhandeln zu tun hat oder daran interessiert ist.

Santino Stetter
Projektentwickler · Immobilien Dornieden Gruppe

Kommunikative Exzellenz

Zentrale Aussagen

Verhandlungen gibt es in sehr vielen und sehr unterschiedlichen Formen und Situationen. Führungskräfte und Verantwortungsträger sind täglich mit Verhandlungen konfrontiert.

Verhandlungsergebnisse sind das Resultat eines Kommunikationsprozesses von zwei oder mehreren Personen. Erfolgreich verhandeln setzt daher *Kommunikative Kompetenz* voraus.

Strategien, Vorbereitungstiefe, Selbstdisziplin und Wachsamkeit sind unverzichtbar. Sie kommen aber nicht zur Geltung, wenn die passende Kommunikationsleistung fehlt.

Jeder Verhandlungsprozess ist eingebunden in ein Netzwerk an Bedingungen. Sie machen jede Verhandlung zu einem einmaligen nicht vergleichbaren Prozess. Dies bedeutet, Verhandlungen nach Schema F können nur zu einem Schema F Ergebnis führen.

Werden die bisherigen zentralen Aussagen mit den notwendigen handwerklichen Fähigkeiten verknüpft, lässt sich Verhandlungskompetenz als soziale Kompetenz verstehen.

Inhalte ganz praktisch

- Das Harvard Modell – eine Grundlage für Verhandlung
- Vertieftes Verständnis menschlicher Kommunikation – Basis jeder erfolgreichen Verhandlung
- Schwierige Situationen und Unternehmenskultur
- Rhythmus – Zeit – Intervall
- Aufbau erfolgreicher Strategien

Womit Sie ganz praktisch rechnen dürfen

- Fokussierter Theorie-Input für die Praxis
- Unterlagen (Papier und elektronisch)
- Fragestellungen – Aufgaben – Herausforderungen der Teilnehmer
- Rollenspiel und Übungen von Verhandlungssituationen
- Lernen von schlechten Ergebnissen
- Outdoor-Übungen zu Verhandlungen
- Verzicht auf Psychologie mit Anfassen
- Es darf gelacht werden

Allgemeine Bedingungen

Veranstaltungsort:

- Hotel Jagdschloss Niederwald
  Jagdschloss Niederwald 1
  D-65385 Rüdesheim am Rhein

- Tel.: 06722-71060
- jagdschloss@niederwald.de

Termin:

- 07.05.2021/9.30 Uhr bis 19.00 Uhr
- 08.05.2021/9.00 Uhr bis 17.00 Uhr

Verantwortlich:

- Dr. Christian Fritzsche
- Dr. Walter Schwertl

Auskunft:

- Dr. Christian Fritzsche
  Mobil: 0151-5760 5237, cf@schwertl-partner.de
- Dr. Walter Schwertl
  Tel.: 06184-900278, ws@schwertl-partner.de

Anmeldung:

formlos, schriftlich an:

- Geschäftsstelle Schwertl & Partner
  Am Knuss 16
  D-63505 Langenselbold

- office@schwertl-partner.de

Kosten:

1.460,00 €/pro Person (zuzgl. gesetzl. MwSt.)
inklusive: Hotel, Vollpension, Tagungsgetränke (ohne Alkohol)

Frühbucherrabatt bis 26.2.2021
1.190,00 €/pro Person (zuzgl. gesetzl. MwSt.)

Stornierungsoptionen:

- bis 26.3.2021 Verwaltungsgebühren 150,00 €
- ab 27.3.2021, 50% der Gesamtkosten
- ab 15.4.2021, 100% der Gesamtkosten

Rechnungsstellung:

nach der Anmeldung