

QUALIFIED NEGOTIATOR[®] PLUS



SCHRANNER
NEGOTIATION
INSTITUTE

THE INTERNATIONAL NEGOTIATION AUTHORITY

**PERSÖNLICHE
BERATUNG**

+41 44 515 46 16

info@schranner.com

QUALIFIED NEGOTIATOR® PLUS

Das Zusatzmodul für professionelle Negotiator

FÜR WEN?

Nach der Zertifizierung zum Qualified Negotiator® besitzen Sie die notwendigen Fähigkeiten, schwierige Verhandlungen vorzubereiten, die wichtigsten Verhandlungstaktiken anzuwenden und den Umgang mit verbalen Angriffen souverän zu steuern. Mit dem Zusatzmodul Qualified Negotiator® PLUS legen Sie den Fokus auf die Anwendung der Taktiken und eine stabile Gesprächsführung im „driver seat“.

WAS LERNEN SIE

- ▷ Das Führen im „driver seat“
- ▷ Anwendung der Taktiken in realitätsnahen Rollenspielen
- ▷ Rollenverteilung von Commander und Negotiator
- ▷ Briefing und De-Briefing des Verhandlungsteams

INHALTE

- ▷ Intensive Wiederholung der wichtigsten Elemente aus dem Qualified Negotiator®
- ▷ Briefing und De-Briefing
- ▷ Das Element der Unterbrechung
- ▷ Anwendung der wichtigsten Taktiken
- ▷ Analyse des Gegenübers
- ▷ Fragetechniken – die Vermeidung von offenen Fragen
- ▷ Abstimmung zwischen Commander und Negotiator
- ▷ Verhandlungspartner stabilisieren
- ▷ Das richtige Sprechtempo

DAUER

- ▷ 1 Präsenztage

ABLAUF

1. Individuelle Vorbereitung
2. Teilnahme an einem Präsenztage
3. Austausch mit anderen Verhandlungsführern
4. Coaching-Session mit Experten
5. Mitgliedschaft im Negotiation Club

INVESTITION

1.200,- EUR (zzgl. gesetzl. MwSt.)

1.200,- CHF (zzgl. gesetzl. MwSt.)

1.200,- USD (zzgl. gesetzl. MwSt.)

Darin sind enthalten:

1. Vorbereitung
2. Teilnahme an einem Präsenztage
3. E-Learning-Zugang (umfangreiche Handouts und Unterlagen, Testverfahren)
4. Coaching-Session (Dauer: 30 Min.)
5. Mitgliedschaft im Negotiation Club

ORTE

ZÜRICH | FRANKFURT | MÜNCHEN

TERMINE

Die aktuellen Termine finden Sie online unter www.schranner.com



„Mit dem Zusatzmodul
QUALIFIED NEGOTIATOR® PLUS
legen Sie den Fokus auf
die Anwendung der Taktiken und
eine stabile Gesprächsführung
im ‚driver seat‘.“

ANDREAS GOSSEN, SENIOR VICE PRESIDENT SCHRANNER AG



THE INTERNATIONAL NEGOTIATION AUTHORITY

Schranner AG
Negotiation Institute
Limmatstrasse 260
CH-8005 Zürich
Tel. +41 44 515 46 16

Schranner Negotiation LLC
500 7th Avenue, 12th Fl
New York, NY 10018
Phone +1 (646) 907 9017

Schranner Negotiation Ltd.
20/F, Leighton Centre,
77 Leighton Rd,
Causeway Bay, Hong Kong
Phone +852 3957 4065

Schranner Negotiation Consultancy
Emaar Boulevard Plaza, Tower 2
Dubai – UAE
Phone +971 55 872 5565

info@schranner.com
www.schranner.com

