

QUALIFIED NEGOTIATOR[®] PROGRAMM



SCHRANNER
NEGOTIATION
INSTITUTE

THE INTERNATIONAL NEGOTIATION AUTHORITY

**PERSÖNLICHE
BERATUNG**

+41 44 515 46 16

info@schranner.com

QUALIFIED NEGOTIATOR®

Das Programm für alle Manager*innen, die eine schwierige Verhandlung als Negotiator führen. Weltweit und in vielen Sprachen.

FÜR WEN?

Mit der Zertifizierung zum Qualified Negotiator® erwerben Sie die wichtigsten Fähigkeiten, schwierige Verhandlungen vorzubereiten, die wichtigsten Verhandlungstaktiken anzuwenden und den Umgang mit verbalen Angriffen souverän zu steuern. Sie werden auf die Rolle des Negotiators im Rahmen des FBI-Modells vorbereitet.

WAS LERNEN SIE

- ▷ Die richtige Vorbereitung
- ▷ Agenda Setting
- ▷ Umgang mit verbalen Attacken
- ▷ Sichere Verhandlungsführung vom Anfang bis zum Abschluss

INHALTE

- ▷ Die Rolle des Negotiators im FBI-Modell
- ▷ Abstimmung mit dem Commander
- ▷ Agenda Setting
- ▷ Einbringen von Forderungen
- ▷ Abwehr von unsinnigen Forderungen
- ▷ Die Kunst der Zusammenfassung
- ▷ Das ständige Führen im „driver seat“
- ▷ Umgang mit verbalen Attacken
- ▷ Die wichtigsten Taktiken

DAUER

- ▷ 2 Präsenztage
- ▷ Individuelle Vor- und Nachbereitung

ABLAUF

1. Individuelle Vorbereitung
2. Teilnahme an zwei Präsenztagen
3. Abschlusstest und Zertifizierung
4. Mitgliedschaft im Negotiation Club

INVESTITION

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

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

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

Darin sind enthalten:

1. Vorbereitung
2. Teilnahme an zwei Präsenztagen
3. Umfangreiche Handouts, Unterlagen und Testverfahren
4. Abschlusstest inkl. Prüfungsgebühren
5. Zertifikat und LinkedIn Badge
6. Mitgliedschaft im Negotiation Club

ORTE

ZÜRICH | WIEN | FRANKFURT | MÜNCHEN | GENÈVE
AMSTERDAM | PARIS | NEW YORK CITY | HONG KONG
SHANGHAI | DUBAI

TERMINE

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

„Ich bin ein starker Verhandlungsführer
in einem starken Team geworden.“

ANDRÉ SCHEIDT

QUALIFIED NEGOTIATOR®

7 Reasons

1. Sie verhandeln sicher und souverän in jeder Situation.
2. Sie lernen alles, was Sie für eine schwierige Verhandlung wissen müssen.
3. Einsatz modernster Technologien weltweit – in vielen Sprachen.
4. Referenten aus der Praxis
5. Netzwerk mit Teilnehmern aus unterschiedlichen Branchen
6. Mitgliedschaft im Negotiation Club
7. Zertifizierung und LinkedIn Badge

NEU: DEUTSCH, ENGLISCH,
FRANZÖSISCH, CHINESISCH, RUSSISCH,
NIEDERLÄNDISCH, POLNISCH



LEARNING MODEL

Ihr Weg zum Qualified Negotiator®

Die Zertifizierung besteht aus zwei inhaltlich aufeinander abgestimmten Präsenztagen. Die Vermittlung der Inhalte erfolgt auf interaktive Weise. Kurze Präsentationen, Gruppenarbeiten, realitätsnahe Rollenspiele und der Einsatz modernster Technologien sichern Ihnen einen hohen Erkenntnisgewinn vor, während und nach der Zertifizierung zum Qualified Negotiator®.



**PERSÖNLICHE
BERATUNG**

+41 44 515 46 16

info@schranner.com

QUALIFIED NEGOTIATOR® ONLINE

Der Online-Kurs für das Führen von schwierigen Verhandlungen

FÜR WEN?

Sie legen Wert auf eine flexible und hochwertige Weiterbildung – unabhängig von Ort und Zeit? Mit der Zertifizierung zum Qualified Negotiator® Online legen Sie das Fundament für ein starkes Verhandlungsteam im digitalen Zeitalter.

DAUER

- ▷ Insgesamt 4 Wochen
- ▷ 3 Online-Sessions (jeweils 3-4 Stunden)
- ▷ Individuelle Übungen und Virtual Negotiation Classroom
- ▷ Individuelle Vor- und Nachbereitung

ABLAUF

1. Individuelle Vorbereitung
2. Teilnahme an drei Online-Sessions (live)
3. Abschlusstest und Zertifizierung
4. Mitgliedschaft im Negotiation Club

INVESTITION

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

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

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

Darin sind enthalten:

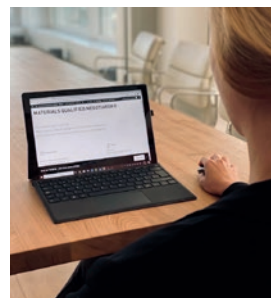
1. Vorbereitung
2. Teilnahme an drei Online-Sessions (live)
3. Umfangreiche Handouts, Unterlagen und Testverfahren
4. Online-Abschlusstest inkl. Prüfungsgebühren
5. Zertifikat und LinkedIn Badge
6. Mitgliedschaft im Negotiation Club

TERMINE

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

FÜR UNTERNEHMEN

Sie haben Interesse an massgeschneiderten Lösungen und Inhalten für Ihr Unternehmen oder Ihre Abteilung? Gerne konzipieren wir den Qualified Negotiator® Online auf Ihre unternehmensspezifische Verhandlungssituation. Kontaktieren Sie uns jederzeit.



QUALIFIED NEGOTIATOR® ONLINE

7 Reasons

1. Flexible Ort- und Zeitgestaltung
2. Einsatz modernster Technologien
3. Kleine Gruppen und hohe Interaktion
4. Referenten aus der Praxis
5. Netzwerk mit Teilnehmern aus unterschiedlichen Branchen
6. Mitgliedschaft im Negotiation Club
7. Zertifizierung und LinkedIn Badge

JETZT NEU ALS ONLINE-KURS



LEARNING MODEL



DAUER
Vier Wochen



UMSETZUNG
Online



ZERTIFIKAT
Online-Abschlusstest

PROGRAM STRUCTURE



TOUCHPOINTS
Virtuell und persönlich



**REALE
VERHANDLUNGS-
SITUATIONEN**



**INTERAKTIVE,
KLEINE GRUPPEN**

**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. 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. Umfangreiche Handouts und Unterlagen, Testverfahren
4. 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

✉ Custom Programs
 Samuel Gioia
 +41 44 515 46 30
 samuel.gioia@schranner.com

✉ Onsite & Online Programs
 Amira Martens
 +41 44 515 46 29
 amira.martens@schranner.com



QUALIFIED NEGOTIATOR® INHOUSE

Massgeschneiderte Lösungen und Inhalte für Ihr Unternehmen

VORGEHEN

1. Analysis

Die Analysephase ermöglicht es, eine fundierte Ausgangslage Ihrer Unternehmensziele, -strukturen und -kultur wie auch bisher eingesetzte Verhandlungsstrategien und -taktiken zu erfassen.

2. Specification

Auf Basis der Ausgangslage Ihres Unternehmens definieren wir mit Ihnen gemeinsam die Inhalte und Ziele unter Berücksichtigung Ihrer eigenen Themen, unternehmensspezifischer Problemstellungen und aktueller Verhandlungsfälle. Sie profitieren dabei von unserem spezifischen Know-how in der Begleitung von schwierigen Verhandlungen.

3. Design

Parallel fokussieren wir uns auf Ihre bisherige Verhandlungsposition und entwickeln gemeinsam mit unserem Expertennetzwerk eine individuelle Verhandlungsstrategie für Ihr Unternehmen, die direkt abteilungsübergreifend umgesetzt wird.

4. Implementation

Die Durchführung und die Umsetzung erfolgen auf interaktive Weise; realitätsnahe Rollenspiele mit Videoanalyse wie auch modernste Lernmethoden sichern Ihnen und den Teilnehmern einen hohen Erkenntnisgewinn, der direkt in der eigenen Verhandlungssituation erfolgversprechend angewendet werden kann.

5. De-Briefing

Nachhaltige Erfolge in schwierigen Verhandlungen werden durch konsequente De-Briefings sichergestellt. Die Unterstützung durch E-Learning-Inhalte und zusätzliches Coaching ermöglicht Ihrer Organisation, erfolgreich für schwierige Verhandlungen vorbereitet und gerüstet zu sein.

100+
 Unternehmensspezifische Programme pro Jahr

125+
 Unternehmen mit eigenen Programmen

>7
 Sprachen zur weltweiten Durchführung



BEISPIEL-ABLAUF EINES QUALIFIED NEGOTIATOR® INHOUSE

MODUL 1

TAG 1

Der Verhandlungsprozess

Die wichtigsten Taktiken

TAG 2

Team-Aufstellung nach FBI-Modell

Einigung & Abbruch

TAG 3

Rollenspiele mit Videoanalyse

Zertifizierung

MODUL 2

Negotiation Skill Profile Test

Personal Coaching

Virtual Negotiation Classroom

Interne Präsentationen
 Decision Maker

SPEZIFIZIERUNG

Massgeschneidert für Unternehmen mit multiplen Ansätzen:



NACH INHALTEN
 – Branche und Industrie
 – Kundenbeispiele



EINSATZ VON LEHR-METHODEN
 – 360° Assessment
 – Videosimulation, Rollenspiele
 – E-Learning



TEILNEHMER-STRUKTUR
 – Management Ebenen
 – Commander & Negotiator



KULTUR
 – Experten je nach Verhandlungskultur
 – Kulturspezifische Abläufe



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 +1 646 437 7964

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