

I DO
IT MY
WAY
ANY



SCHRANNER
NEGOTIATION
INSTITUTE

THE INTERNATIONAL NEGOTIATION AUTHORITY

ERFOLGREICH
VERHANDELN

DER WORKSHOP
FÜR FRAUEN

CEO MESSAGE

„I DO IT MY WAY“ ist mehr als „nur“ ein Workshops. Es ist eine Community entstanden, die sich austauscht und die Verhandlungsführung für Frauen konstruktiv diskutiert.

Im Oktober 2022 werden wir uns einem spannenden Thema widmen, dem richtigen Umgang mit den „5 %“ Verhandlungen.

Wir sind uns sicher, dass Sie 95 % Ihrer Verhandlungen professionell führen. Für die restlichen 5 % mit irrationalen Partnern und einer hohen Stressdosis erarbeiten wir klare Strategien und Taktiken.

Es geht wie bei den bisherigen Workshops nicht um allgemeingültige Rezepte. Sie sollten nichts und niemanden kopieren. Wir möchten Sie erneut inspirieren, den eigenen Weg in Verhandlungen zu gehen. Eben „I DO IT MY WAY“.

Es wird sicher wieder spannend, wir freuen uns auf Sie!

Matthias Schranner





5% der Verhandlungen - der richtige Umgang mit irrationalen Partnern

“Das kann doch nicht wahr sein” haben Sie sicherlich schon oft in einer Verhandlung gedacht. Wie kann das Gegenüber mit so einer unverschämten und irrationalen Forderung auf Sie zukommen, die spinnen doch!

Als ehemaliger Verhandlungsführer der Polizei habe ich früh gelernt, wie man irrationalen und somit unerfüllbaren Forderungen umgehen kann. Es gilt, die eigene Verhandlungsführung beizubehalten und nicht auf das Spielfeld des Gegenübers zu springen. Das eigene Spiel spielen, immer.

Gerne möchte ich Ihnen von meinen Erfahrungen berichten und Ihnen mit praxisgerechten Tipps zeigen, wie Sie immer das eigene Spiel spielen können. Sie sollten immer agieren, nie re-agieren. Wir werden gemeinsam die wichtigsten Strategien und Tipps erarbeiten. Sie lernen keine Tricks und keine Manipulationstechniken, sondern Sie lernen klare Regeln, die auch im Stress noch anwendbar sind.



“ECHTE FRAUENPOWER”

Wir haben Teilnehmerinnen gefragt, was genau sie an “I DO IT MY WAY” schätzen.
Weitere Antworten finden Sie gerne hier:

[Testimonials I DO IT MY WAY](#)

“Es ist kein Netzwerk, das
gegen die Männer und für
eine Quote steht.”

“Der Austausch mit anderen
Frauen ist super
gewinnbringend.”

“Es ist ganz einfach ein workshop,
der weiblichen Führungskräften
Tipps für Verhandlungen gibt.”

“Es ist ein geschützer Bereich,
mit einer ganz tollen
Stimmung.”

“Es gibt keine
mitleidigen Blicke von
Männern.”

“Keine Presse, keine tweets,
wir können offen
diskutieren.”

I DO IT MY WAY

THE CONFERENCE FOR WOMEN



100% FRAUENPOWER





FIVE STAR NETWORKING

Neben den erlernten Inhalten ist der Austausch unter den Teilnehmerinnen enorm wichtig. Wir haben deshalb die schönsten Hotels ausgewählt, damit dieser Austausch in einer angenehmen Atmosphäre stattfinden kann.





LERNEN UND GENIESSEN

Das “get together” nach den Workshops erlaubt eine Vertiefung der gelernten Inhalte, die Referent:innen der Workshops sind weiter für alle Fragen da.



I DO IT MY WAY

THE CONFERENCE FOR WOMEN



WANN UND WO?



MÜNCHEN | 14. OKTOBER, 2022 / 980 EUR



ZÜRICH | 21. OKTOBER, 2022 / 980 CHF

CONTACT US



SCHRANNER
NEGOTIATION
INSTITUTE

THE INTERNATIONAL NEGOTIATION AUTHORITY

Schranner AG

Negotiation Institute
Limmatstrasse 260
CH-8005 Zurich
Phone +41 44 515 46 16

Schranner Negotiation Ltd.

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

Schranner Negotiation LLC

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

Schranner Negotiation Consultancy

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

info@schranner.com
www.schranner.com

The contents listed in this concept are the intellectual property of SCHRANNER NEGOTIATION INSTITUTE and are subject to applicable copyright laws. The transfer of these concepts or parts thereof to third parties is only permitted with the express written permission of SCHRANNER NEGOTIATION INSTITUTE.