

## Das Innere Verhandlungsteam: Unterschiedliche Persönlichkeitsteile in Verhandlungen wirksam einsetzen

### Intensiv-Tages-Workshop für Führungskräfte FMCG

Wir alle besitzen ein Inneres Team\* von sehr unterschiedlichen Persönlichkeitsteilen. Diese sind sich selten einig und besitzen zudem mehr oder weniger starken Einfluss auf unser Handeln.

Aber welcher Teil hat wann die „Oberhand“ und zu welchen Ergebnissen führt dies?

Wenn man vor wichtigen Verhandlungen zuerst mit sich selbst verhandelt, also die inneren Stimmen zu Wort kommen lässt und mit dem gleichen Respekt behandelt, dann bringt man diese ins Gleichgewicht, kann sich stärker auf die Ziele konzentrieren und findet einen besseren Weg, sie zu erreichen. Denn jedes Mitglied im inneren Verhandlungsteam hat seine Vorteile und Stärken. Je genauer Sie diese kennen, desto mehr wissen Sie über deren sinnvollen Einsatz, desto mehr wenden Sie diese zu Ihrem Vorteil an und desto eher sind Sie imstande, Ihre eigenen Grenzen neu zu definieren. Denn schliesslich bestimmen die Geschichten in unserem Kopf unser tatsächliches Potenzial.

\* zum Modell siehe: Friedemann Schulz von Thun „Miteinander reden 3“

#### Ihr Trainer: Michael Rainer Schmidt

- Experte für die Konsumgüterbranche (FMCG/Food).
- Anwendbares Wissen durch eigenes Handeln aktiv erleben.
- Spezialist für Verhandlungsführung nach Harvard.
- Die CABS®-Methode für Wettbewerbsvorteile.



#### Was Sie erwartet

- + 100% konsumgüterspezifische Inhalte
- + praxisgeprüft und speziell für Ihre Tätigkeit in Marketing und Vertrieb von Konsumgütern konzipiert
- + durch eigenes Erleben so vermittelt, dass diese bestmöglich und dauerhaft abrufbar und ohne Umwege in Ihrem beruflichen Alltag umzusetzen sind
- + Beantwortung Ihrer individuellen Fragestellungen im Workshop



#### Workshop-Inhalte

Für Verhandlungen ist es vorteilhaft vor dem Zusammentreffen mit dem Gesprächspartner ein „inneres Team-Meeting“ abzuhalten. Wie wichtig der Beitrag aller Teammitglieder ist, wird deutlich wenn man sich dieses Meeting ohne den einen oder anderen Teilnehmer vorstellt: Das Team träge wahrscheinlich Entscheidungen, bei denen für den geschäftlichen Erfolg essentielle Perspektiven übersehen würden.

- Vorstellung des Modells
- Selbsteinschätzung
- Entwicklung der Rollenkompetenz
- Rollenklärung und Konflikte
- Entscheidungsfindung für schwierige Verhandlungssituationen
- Vorbereitung von Verhandlungen
- angemessenes Verhalten in schwierigen Situationen

Denn: Die wichtigsten Verhandlungen führen wir mit uns selbst.

## Lernziele

In diesem Workshop verstehen Sie, welche Inneren Verhandler Sie persönlich besitzen. Sie lernen vier universelle Mitglieder in einem Verhandlungsteam kennen und erarbeiten deren individuelle Charakteristik für Ihre eigene Person. Sie erkennen welche Verhandlungssituationen bestimmte Innere Verhandler „auf den Plan rufen“ und welche Konsequenzen sich daraus ergeben. In diesem Workshop entdecken Sie vorhandene Konflikte zwischen Ihren Inneren Verhandlern und lösen diese konstruktiv. Sie lernen, wertschätzend mit allen vier Inneren Verhandlern umzugehen, damit ein Gleichgewicht zwischen ihnen entsteht. Sie üben, alle Aspekte Ihrer Inneren Verhandler einzusetzen um so Ihre persönliche Entwicklung voran zu bringen. Sie nutzen Stärken und Fähigkeiten die Sie vorher nicht mit einbezogen haben und entfalten so Ihre ganzes Potenzial in Verhandlungen.

Denn nur „Wer mit sich selbst einig ist, kann der Welt mit vereinten Kräften begegnen.“ (Friedemann Schulz von Thun)

## Trainingsmethoden

Zur Steigerung Ihres Lernerfolgs wenden Sie neue Kenntnisse in Einzel- und Gruppenarbeiten, Rollenspielen, Kurzvorträgen und konkreten Praxisbeispielen aus dem Konsumgüterumfeld sofort im Workshop an. Zusätzlich tauschen Sie Ihre Erfahrungen mit anderen Teilnehmern aus und erhalten ein unmittelbares Feedback durch den Trainer.

## Von diesem Workshop profitieren

Führungskräfte im Vertrieb, die ihr Inneres Verhandlungsteam kennen lernen wollen um Verhandlungen mental gestärkt zu führen und Ihre Persönlichkeit weiter zu entwickeln. Geschäftsführer, Vertriebsleiter, Leiter Key Account Management, Group Key Account Manager, Nationale und Regionale Key Account Manager, Gebietsverkaufsleiter sowie Bezirksleiter, Export Manager und Vertriebsmanager mit Verantwortung für Verhandlungen.

## Persönliche Betreuung inklusive

Nach diesem Seminar begleite ich Sie als Teilnehmer persönlich bei der Umsetzung in Ihre berufliche Praxis. Sie erhalten ein individuelles Feedback und zusätzliche Hinweise, um Ihren persönlichen Erfolg zu maximieren.

## Teilnahmegebühr

Die Teilnahmegebühr für diesen Workshop beträgt pro Person 799,- Euro zzgl. USt.

Gruppentarife erhalten Sie auf Anfrage.

Veranstaltung: Das Innere Verhandlungsteam

Termin: \_\_\_\_\_

Ort: \_\_\_\_\_

Teilnehmer:

Anrede: \_\_\_\_\_

Vor- / Nachname: \_\_\_\_\_

Funktion: \_\_\_\_\_

Firma: \_\_\_\_\_

Straße / Nr.: \_\_\_\_\_

PLZ / Ort: \_\_\_\_\_

eMail: \_\_\_\_\_

Telefon: \_\_\_\_\_

Bemerkungen: \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

- Hiermit buche ich das oben genannte Seminar für \_\_\_\_ Teilnehmer. Bitte senden Sie mir eine Buchungsbestätigung zu.
- Ich möchte dieses Seminar In House durchführen. Bitte unterbreiten Sie mir ein unverbindliches Angebot für \_\_\_\_ Teilnehmer.

Unterschrift \_\_\_\_\_