



Verhandlungen managen, Performance optimieren

Negotiation Academy Potsdam (Standort Stuttgart)

11. - 12. September 2018

Die NAP ist ein gemeinsames Projekt von:



Hohenheim Management School

Verhandlungen erfolgreich managen

Hintergrund und Konzept

Verhandlungen stellen ein wichtiges Tätigkeitsfeld für Führungskräfte aus praktisch allen Funktionsbereichen eines Unternehmens und der Verwaltung dar. Der Einkauf handelt etwa Konditionen und Lieferbedingungen mit Zulieferern aus, der Vertrieb trifft Vereinbarungen mit Geschäftspartnern, die Personalabteilung definiert mit der Belegschaft Arbeitsbedingungen und in den F&E-Abteilungen werden beispielsweise Budgetverhandlungen geführt. Einen großen Einfluss auf die Verhandlungsperformance haben dabei neben der eigentlichen Verhandlungsführung eine systematische Vor- und Nachbereitung der Verhandlungen.

Um Ihre eigene als auch die Verhandlungsprozesse Ihrer Mitarbeiter systematisch zu professionalisieren und die Verhandlungsleistung nachhaltig zu steigern, stellt Ihnen das Seminar vielfältige Tools zur Verfügung, wie beispielsweise das Battle Planning, die Smart Objective Analyse oder das War Gaming, mit deren Hilfe Sie Ihre Verhandlungsleistung steigern und ein Erfolg versprechendes Verhandlungsmanagement in Ihrem Verantwortungsbereich implementieren können.

Verhandlungsanalyse „Welche Informationen werden für Verhandlungen benötigt?“

Verhandlungsorganisation „Wie sollte mit und in Teams verhandelt werden?“

Verhandlungsvorbereitung „Wie können Ziele, Strategien und Taktiken festgelegt werden?“

Verhandlungsführung „Wie können Verhandlungen erfolgreich gesteuert werden?“

Verhandlungscontrolling „Wie kann man erfolgreiche von nicht-erfolgreichen Verhandlungen unterscheiden und wie kann ein Verbesserungsprozess für zukünftige Verhandlungen angestoßen werden?“



Foto: iStockphoto.com

Take aways für die Teilnehmer

- Sie gewinnen Erkenntnisse über die Vorteile, die ein betriebswirtschaftlich fundiertes, umfassend angelegtes Verhandlungsmanagement für Ihr Unternehmen haben kann.
- Sie lernen neueste Erkenntnisse der internationalen Verhandlungsforschung kennen.
- Sie können Ihre Verhandlungsperformance durch die vorgestellten Tools und Instrumente des Verhandlungsmanagements systematisch verbessern.
- Sie können besser einschätzen, wie die Performance von Verhandlungsführern im Detail zu beurteilen ist und wie Sie zukünftig Verhandlungsteams erfolgsorientierter besetzen können.
- Es besteht die Gelegenheit zum Erfahrungsaustausch und zur Netzwerkbildung mit anderen Führungskräften.



Key Facts

11.-12. September 2018

Das 2-Tages-Seminar, das auf 20 Teilnehmer begrenzt ist, wird in repräsentativen Räumlichkeiten der Universität Hohenheim stattfinden. Da die Teilnehmerzahl limitiert ist, werden die Anmeldungen entsprechend ihrem Eingang berücksichtigt.

Neben renommierten Gastreferenten aus Wissenschaft und Praxis sieht das Veranstaltungskonzept auch ein Rahmenprogramm vor, das die Netzwerkbildung unter den Teilnehmern fördern soll.

Das Seminar kann als Einzelmodul im Rahmen des MBA-Programms der Universität belegt werden.

Die Kosten für die Teilnahme an den zwei Seminartagen (inklusive Verpflegung und Rahmenprogramm) betragen pro Teilnehmer 1.050,- Euro.

Veranstaltungsort

Das Seminar findet am Standort Stuttgart der Negotiation Academy Potsdam in den repräsentativen Räumlichkeiten von Schloss Hohenheim statt.

Anmeldung bis 31. August 2018

Zum Anmeldeformular gelangen Sie unter www.negotiationacadempotsdam.de

Bei Fragen erreichen Sie uns unter

Telefon: +49 (0)711 459 22925

E-Mail: info@negotiationacadempotsdam.de

Foto: Universität Potsdam / Thomas Roese



Das Programm richtet sich an Führungskräfte aus Unternehmen und Verwaltung, bspw. aus Vertrieb, Einkauf, Personal, IT, Logistik, Service, Finance, M&A, Rechtsabteilung oder Geschäftsführung.



Prof. Dr. Uta Herbst

Foto: Potsdam Transfer / Angela Wahl

Prof. Dr. Uta Herbst ist Direktorin der Negotiation Academy Potsdam und Professorin für Betriebswirtschaftslehre an der Universität Potsdam. Ihre Verhandlungsexpertise baut auf ihrer langjährigen Forschungsarbeit in den Gebieten der industriellen Einkaufs- und Vertriebsverhandlungen, Tarifverhandlungen, Verhandlungen im Health Care Sektor sowie Gender Negotiations auf. Neben ihrer Tätigkeit als Verhandlungscoach, berät Prof. Dr. Herbst seit vielen Jahren renommierte nationale sowie internationale Unternehmen in komplexen Verhandlungen.



Prof. Dr. Markus Voeth

Foto: Univ. Hohenheim / Oskar Eyb

Prof. Dr. Markus Voeth ist Direktor der Negotiation Academy Potsdam und Professor für Betriebswirtschaftslehre an der Universität Hohenheim. Als Unternehmensberater und Coach ist er seit vielen Jahren im Bereich Verhandlungsmanagement für renommierte Unternehmen tätig. Schwerpunkte seiner Forschungs- und Beratungstätigkeiten sind Preisverhandlungen (z.B. nach AMNOG in der Pharmaindustrie), Vertriebsverhandlungen, Tarifverhandlungen und M&A-Verhandlungen.

Foto: Negotiation Academy Potsdam



Standort Potsdam
NEGOTIATION ACADEMY POTSDAM
Universität Potsdam
c/o Potsdam Transfer

Direktorin Prof. Dr. Uta Herbst
August-Bebel-Straße 89
14482 Potsdam
Telefon: +49 (0)331 - 977 - 38 54
Fax: +49 (0)331 - 977 - 38 58
E-Mail: info@negotiationacademypotsdam.de

Herausgeber
Negotiation Academy Potsdam (NAP)

Universität Potsdam – NAP
August-Bebel-Straße 89, Haus 7
14482 Potsdam

Frauen und Männer sollen sich in der Publikation gleichermaßen angesprochen fühlen. Allein zur besseren Lesbarkeit werden geschlechterspezifische Formulierungen häufig auf maskuline Formen (z.B. *Mitarbeiter*) beschränkt. Druckfehler unter Vorbehalt. Stand: Dezember 2015
Foto Vorderseite: iStockphoto.com

Standort Stuttgart
NEGOTIATION ACADEMY POTSDAM
Universität Hohenheim
c/o Hohenheim Management School

Direktor Prof. Dr. Markus Voeth
Fruwirthstraße 32
70599 Stuttgart
Telefon: +49 (0)711 - 459 - 229 25
Fax: +49 (0)711 - 459 - 237 18
E-Mail: info@negotiationacademypotsdam.de

