



# Auktionen und spieltheoretische Ansätze des Verhandlungsmanagements

Negotiation Academy Potsdam

8. - 9. November 2018

*Die NAP ist ein gemeinsames Projekt von:*



TRANSFER  
GmbH



Potsdam  
Transfer  
Science meets Market

Hohenheim Management School

# Spieltheoretische Verhandlungsdesigns: Auf Plausibilität kommt es an!

## Kennen Sie folgende Situation?

Für eine anstehende Vergabe stehen mehrere Lieferanten zur Auswahl. Sie haben nun die Aufgabe – natürlich unter Berücksichtigung zahlreicher Qualitätsprämissen – den günstigsten Lieferanten auszuwählen. Neben Einzelgesprächen mit jedem Lieferanten erwägen Sie auch die Möglichkeit, auktionsbasiert an die Auswahlentscheidung heranzugehen. Sie sind sich aber unsicher, welche Form unter spieltheoretischen Überlegungen empfehlenswert ist.

## Spieltheorie als Management-Hilfe

Um optimale Verhandlungsergebnisse zu erzielen, kommt es nicht nur auf die Verhandlungsführung an. Vielmehr werden häufig spieltheoretische Überlegungen in der Verhandlungsvorbereitung benötigt, um optimale Verhandlungsabläufe zu gewährleisten. Konkret ist es sinnvoll

- Erkenntnisse der kooperativen und unkooperativen Spieltheorie für die Analyse der gegnerischen und eigenen Zielsetzung einzubeziehen
- Teams und Battle Plans auf Basis spieltheoretischer Plausibilitäten festzulegen sowie
- hierauf aufbauend ggf. Auktionen für die Ableitung des Verhandlungsdesigns anzuwenden.

## Auktionsmechanismen

Für ein professionelles Verhandlungsmanagement stehen Ihnen unterschiedliche Auktionsmechanismen zur Verfügung. Zu unterscheiden sind diese nach ihrem Kontrollgrad, der Transparenz sowie der Teilnehmerzahl. Es gibt nicht „die richtige“ Auktion, jedoch gibt es eine richtige Auktion für jede Verhandlungssituation.



Foto: iStockphoto.com

## Take aways für die Teilnehmer

- Sie lernen die wichtigsten Grundkenntnisse der Spieltheorie und ihre Einsatzmöglichkeiten im Verhandlungsmanagement kennen.
- Sie lernen, wie Sie Verhandlungssituationen durch spieltheoretische Überlegungen professionalisieren können.
- Sie lernen Einsatzmöglichkeiten und Voraussetzungen unterschiedlicher Auktionsmechanismen kennen.
- Interessante Referenzen zeigen Ihnen, auf welche spieltheoretischen Trends Sie sich in Ihren Verhandlungen zukünftig einstellen müssen.
- Sie haben die Möglichkeit zur Netzwerkbildung und zum Austausch.



## Key Facts

### 8.-9. November 2018

Das 2-Tages-Seminar, das auf 16 Teilnehmer begrenzt ist, wird in repräsentativen Räumlichkeiten der Universität Potsdam stattfinden. Da die Teilnehmerzahl limitiert ist, werden die Anmeldungen entsprechend ihrem Eingang berücksichtigt.

Die Kosten für die Teilnahme an den zwei Seminartagen (inklusive Verpflegung und Rahmenprogramm) betragen pro Teilnehmer 1050,- Euro.

### Anmeldung bis 25. Oktober 2018

Zum Anmeldeformular gelangen Sie unter [www.negotiationacademypotsdam.de/anmeldung](http://www.negotiationacademypotsdam.de/anmeldung)

### Bei Fragen erreichen Sie uns unter

Telefon: +49 (0)331 977 3854 (Sekr. Prof. Herbst)  
E-Mail: [info@negotiationacademypotsdam.de](mailto:info@negotiationacademypotsdam.de)

Foto: Universität Potsdam / Thomas Roesse



*Das Seminar richtet sich an Führungskräfte und Verhandlungsführer aus dem Einkauf, Vertrieb sowie an Geschäftsführer und Vorstände.*



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), Einkaufsverhandlungen, Tarifverhandlungen und M&A-Verhandlungen.



Foto:istockphoto



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](mailto: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](mailto:info@negotiationacademypotsdam.de)

