

# VERHANDLUNGS- FÜHRUNG – INTENSIVSEMINAR

29.10.–30.10.2019  
ESMT Berlin



Executive Education  
Ranking 2018

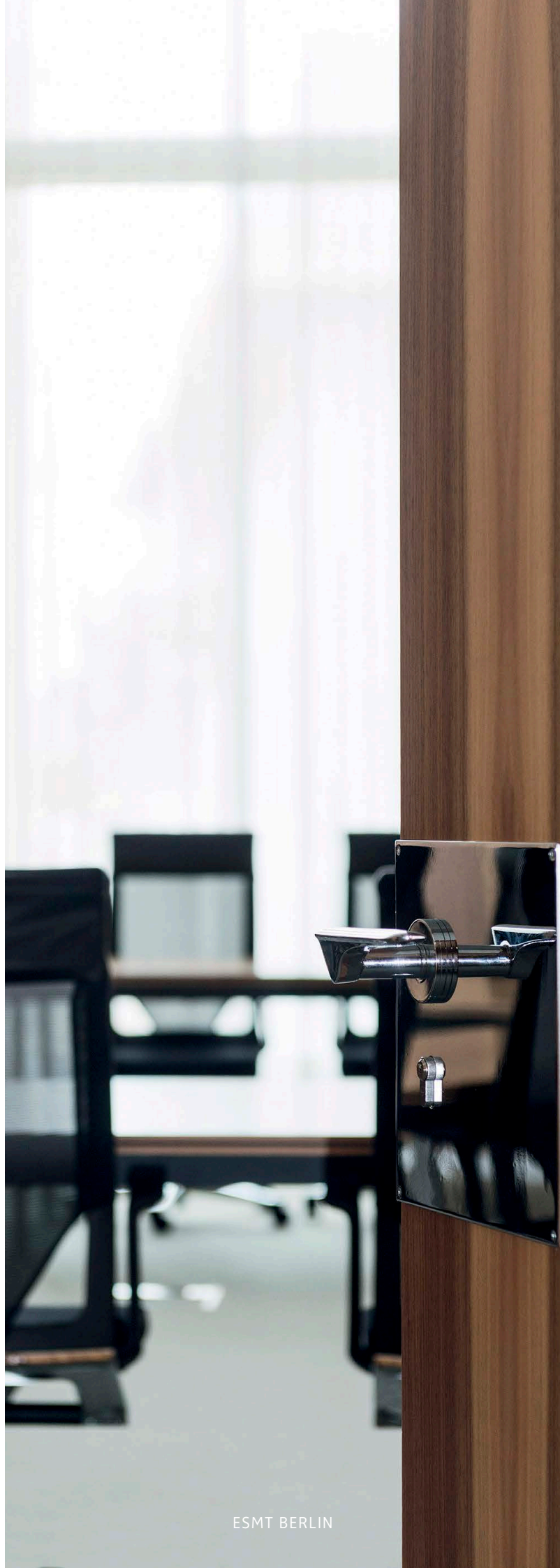
# VFI- FAKULTÄT

## NAN GUO (SEMINARLEITERIN)

ist seit 2018 Program Director an der ESMT. Bevor sie zur ESMT kam, war sie maßgeblich am Markteintritt deutscher Konzerne, mittelständischer Unternehmen und eines Bildungs-Start-ups in China beteiligt. Sie spielte eine Schlüsselrolle bei der Einführung deutscher Produkte und Dienstleistungen auf dem chinesischen Markt und hat große Erfahrung im Aufbau interkultureller Teams und in der Vorbereitung von Unternehmen auf die Marktexpansion. Zu ihren jüngsten Projekten gehören Executive-Education-Kurse für deutsche wie auch chinesische Kunden zum Themenkomplex Innovation & Digitalisierung. Ihr Schwerpunkt liegt darauf, Führungskräfte dabei zu unterstützen, die richtige Expansionsstrategie zu entwickeln, China und neue Geschäftsfelder besser zu verstehen und multinationale Teams erfolgreich zu führen.

## PROFESSOR MARTIN SCHWEINSBERG

ist Assistant Professor for Organizational Behavior an der ESMT Berlin. Zuvor war er Assistant Professor bei INSEAD. Er erhielt seinen Dokortitel von der London Business School und hält auch einen Master of Science (cum laude) und einen Bachelor of Science (cum laude) in Psychologie von der Universität von Amsterdam. Der erste seiner Forschungsschwerpunkte liegt darauf, zu untersuchen, wie Verhandelnde mehr Wert schaffen und einfordern können und wie sie ausweglose Situationen vermeiden können. In einem zweiten Forschungsstrang widmet er sich dem Wettbewerb um soziale Anerkennung. Seine Dissertation setzte sich mit den systematischen Fehlern auseinander, die Menschen in ihrem Streben nach einem höheren Status begehen, und fragte dabei insbesondere, ob und warum Menschen ihr Glück überschätzen, nachdem sie an Status hinzugewonnen haben. Er ist preisgekrönter Dozent und hat Führungskräfte wie auch MBA-Studierende und Doktoranden in Europa, Asien und den USA unterrichtet. Martin leitet sowohl kundenspezifische Seminare als auch offene Executive-Education-Kurse an der ESMT Berlin.



# PREIS\*

€2.900

\*Der Preis beinhaltet die Teilnahme am Seminar, ein ESMT-Teilnahmezertifikat und die Seminarunterlagen. Die ESMT-Seminare, die in Deutschland durchgeführt werden, sind zum Zeitpunkt der Drucklegung gemäß §4 Nr. 22a UStG von der deutschen Umsatzsteuer befreit.

Allgemeine Geschäftsbedingungen siehe:  
[www.esmt.org/agb](http://www.esmt.org/agb)

## TEILNEHMERPROFIL

Das Seminar VFI wurde für Führungskräfte konzipiert, die erste Erfahrungen am Verhandlungstisch gesammelt haben und die Grundvoraussetzungen erfolgreicher Verhandlungen kennen.

## TEILNEHMERNUTZEN

Dieses Seminar wurde für Manager konzipiert, die ihre Vorkenntnisse im Verhandeln auffrischen oder erweitern möchten. Sie lernen, wie man komplexe Verhandlungen methodisch zum Erfolg führt und wie man mit Hindernissen und Störfaktoren umgeht. Die Bandbreite der vorgestellten Konzepte sorgt dafür, dass die Teilnehmer sowohl in unterschiedlichen Situationen als auch bei unterschiedlichen Partnern Verhandlungssicherheit erlangen.

## FIRMENNUTZEN

Alle ESMT-Seminare sind praxisorientiert und öffnen Teilnehmern neue Perspektiven. Aus diesem Seminar kommen Teilnehmer, die die Interessen ihres Unternehmens mit denen ihrer Verhandlungspartner so vereinbaren können, dass alle Parteien mit dem Ergebnis zufrieden sind und sich aus einem Deal langfristige Geschäftsbeziehungen ergeben.

**D**as „Verhandlungsführung-Intensivseminar“ wurde für Führungskräfte konzipiert, die bereits erste Erfahrungen am Verhandlungstisch gesammelt haben und die Grundsätze des erfolgreichen Verhandelns kennen. In diesem Seminar machen sie den nächsten Schritt und erfahren, wie sie auf die andere Partei wirken, welche Verhaltensweisen abträglich sind, wie sie sich mental vorbereiten und als Verhandlungspartner führen sollten.

Wenn statt Einzelpersonen ganze Teams verhandeln, haben wir es mit einer noch schwierigeren Situation zu tun, als wenn wir im engen Kreis verhandeln. Die Dynamiken die hinzukommen, die vielfältigen Reaktionen, die sich in und zwischen den Teams abspielen, bedürfen der konzentrierten und konstruktiven Steuerung bis zum gewünschten Verhandlungsergebnis.

Die Teilnehmer lernen deshalb auch, wie man Konflikte deeskaliert, festgefahrene Situationen entzerrt und Verhandlungspartner gewinnt, die sich sowohl an die vereinbarten Konditionen halten als auch bereit sind, für künftige Geschäfte zur Verfügung zu stehen. Im sicheren Seminarumfeld werden die Teilnehmer mit komplexen Verhandlungssituationen konfrontiert, die sie im Rollenspiel durchlaufen beziehungsweise beobachten. Auf die Weise erhalten die Teilnehmer die Möglichkeit, sich in anspruchsvollen Verhandlungen selbst zu erleben und von der Fakultät, ihren Verhandlungspartnern und den anderen Seminarteilnehmern konstruktives Feedback zu erhalten. Darüber hinaus machen sie sich mit Methoden vertraut, die ihnen zeigen, wie man die Machtverhältnisse am Verhandlungstisch – ungeachtet der eigenen Machtposition – beeinflussen kann, um das eigene Verhandlungsziel zu erreichen.

## SEMINARINHALTE

- ✓ Das Repertoire der eigenen Verhandlungsstile erweitern und schärfen
- ✓ Unterschiedliche Verhandlungstaktiken differenziert einsetzen
- ✓ Multilaterale sowie sehr komplexe Verhandlungen über den kompletten Verhandlungszyklus hinweg gestalten und erfolgreich durchführen
- ✓ Verhandlungsvorbereitung auffrischen und vertiefen

## SEMINARMETHODEN

Interaktive Vorträge, Plenardiskussion, Verhandlungssimulationen, Rollenspiele, Fallstudien, Debriefing seitens der Fakultät, Austausch mit den Kollegen im Seminar.

## VFI-TEILNEHMER

### EINE AUSWAHL DER FUNKTIONEN, DIE IN DIESEM SEMINAR VERTRETEN WAREN

Leiterin Controlling and Human Resources,  
Bereichsleiter CIO, Managing Partner,  
Senior Manager Industrial Relations,  
Compensation & Benefits,  
Commercial Investment Director

### EINE AUSWAHL DER UNTERNEHMEN, DIE IN DIESEM SEMINAR VERTRETEN WAREN

E.ON, Ferrostaal, Lufthansa,  
WestfalenWeserNetz

# POSTGRADUATE DIPLOMA IN MANAGEMENT – IHR RETURN ON INVESTMENT

Das Postgraduate Diploma in Management ist ein Abschluss, den die ESMT Berlin als wissenschaftliche Hochschule verleiht. Um das Diploma zu erhalten, ist es erforderlich, in dreißig Monaten ein Seminarminimum von drei Wochen (achtzehn Tagen) zu belegen. Die Themen umfassen alle Inhalte der Managementweiterbildung.

Um sie weiter zu differenzieren, haben wir das Diploma in die folgenden Schwerpunkte unterteilt: Führung und soziale Verantwortung, Technologiemanagement und General Management. Aus ihnen können die Teilnehmer ihren Studienverlauf je nach Interesse, Zeit und Bedarf zusammenstellen.

Die Seminare werden von Fakultätsmitgliedern der ESMT oder von namhaften Gastprofessoren geleitet. Sie werden die Teilnehmer auch während ihres Studiums betreuen und ihnen beratend zur Seite stehen. Die Seminare können wahlweise auf Deutsch oder Englisch belegt werden.

Die Studiengebühren setzen sich ebenfalls variabel zusammen und ergeben sich aus der Summe der gewählten Seminare.

Das Seminar „Verhandlungsführung – Intensivseminar“ gehört zu dem Cluster Core Competencies. Es deckt zwei der 18 Tage ab, die für das Postgraduate Diploma in Management Voraussetzung sind.



Weitere Informationen finden Sie unter:  
[www.esmt.org/postgraduatediploma](http://www.esmt.org/postgraduatediploma)



## ANMELDUNG

Laura Campos im Admissions Office der ESMT beantwortet alle Fragen zur Anmeldung unter der Telefonnummer **+49 30 21231-1036** oder der E-Mail-Adresse **[laura.campos@esmt.org](mailto:laura.campos@esmt.org)**.



## SEMINARLEITUNG

Zur ausführlichen Beratung steht Ihnen die Seminarleiterin Nan Guo unter der Telefonnummer **+49 30 21231-8061** oder der E-Mail-Adresse **[nan.guo@esmt.org](mailto:nan.guo@esmt.org)** zur Verfügung.

**ESMT**  
European School of Management and Technology GmbH

ESMT Berlin  
Schlossplatz 1  
10178 Berlin

[www.esmt.org/intensiv-verhandeln](http://www.esmt.org/intensiv-verhandeln)  
[www.esmt.org](http://www.esmt.org)