

Verhandlungs-Sparring.com

WORKSHOPZIEL & NUTZEN

Beim Sparring können Sie Ihre Verhandlungsergebnisse vertraulich und individuell verbessern und weiterentwickeln. Sie wollen eine unabhängige Außenmeinung zu Ihrer Strategie? Jemanden, um vertraulich Taktiken zu diskutieren? All das erhalten Sie und können bevorstehende als auch erlebte schwierige Verhandlungssituationen durchspielen und unterschiedliche Optionen ausprobieren.

Sie trainieren unterschiedliche Strategien effizient und Taktiken mit Sparringpartnern. Unmittelbares, offenes und vertrauliches Feedback stärkt Ihre argumentativen, rhetorischen Reflexe.

Im Verhandlungssparring erhalten Sie vollkommen individuelles Feedback aller Sparringpartner und sehen und probieren Verhaltensalternativen hautnah.

ARBEITSSCHWERPUNKTE

„Sparring (engl. spar with someone „sich mit jemandem auseinandersetzen“) ist eine Form des Trainings, die es in vielen Kampfsportarten gibt. Es handelt sich um ein Kämpfen ähnlich wie im Wettkampf, jedoch mit geänderten Regeln und Vereinbarungen, die Verletzungen weitgehend verhindern sollen. Die Absicht des Sparrings ist, die Fähigkeiten der Teilnehmer zu verbessern [...]“

Wikipedia

Bei den von den Teilnehmern mitgebrachten oder vom Facilitator vorgegebenen Case Studies werden in der Auseinandersetzung mit dem Verhandlungspartner Lücken und Fehler offengelegt. „Modelling“ zeigt innerhalb kürzester Zeit Handlungsalternativen und Verbesserungspotenziale für Ihre konkrete Situation auf.

TEILNEHMERKREIS

Dieser Workshop ist Case Studies basiert. Er ist für zeitsensitive Führungskräfte mit langjähriger Berufserfahrung konzipiert. Teilnehmer werden ausgewählt. Ein exklusiver Teilnehmerkreis (~6 Sparring-Partner) garantiert kompakte und professionelle Übungsmöglichkeit.

INVESTITION & KOSTEN

SparringClub € 590,- exkl.Ust.*

Upgrade (zusätzlich á € 295,-) auf:

- SparringClub Pro Upgrade (Video)
- erweitertes EinzelCoaching
- Strategische Gesamtanalyse
- Argumentationsübungen

*inklusive Snacks, Pausengetränke und Mittagessen.

Stornokonditionen:

<http://www.comeon.at/agb>

Mag. Dr. Stefan Amin Talab, MLE (Hamburg), LL.M. (Manchester)



International Negotiation Counselor

Bestseller Autor

Eingetragener Mediator (BMfJ)

Universitätslektor

MLE (Master of Law & Economics)

LL.M. (Master of Laws Manchester)

„Kompakt, vielfältig, spannend – wesentlich sind mir Professionalität, Spaß an der eigenen Entwicklung und Umsetzbarkeit.“

TERMINE & SPARRINGCENTER

Wehlistraße 70, 1200 Wien

Fr. 23 Feb. 18*, 9.00-15.30, Wien

Do. 3 Mai 18*, 9.00-15.30, Wien

Fr. 19 Okt. 18*, 9.00-15.30, Wien

Fr. 30 Nov. 18*, 9.00-15.30, Wien

Mo. 17 Dez. 18*, 9.00-15.30, Dubai

* jeweils pro Termin vor- & nachbereitend Webinar inklusive!

Email office@comeon.institute

"An investment in knowledge pays the best interest"

(Benjamin Franklin)

comeon.institute for communication KG
Wehlistrasse 70/1
1200 Wien

+43 (0) 1 946.98.30
www.comeon.institute
www.verhandlungssparring.com

Ja, ich möchte meine Verhandlungsskills trainieren und melde mich an:

Seminar	<u>Verhandlungs-Sparring 590,- (exkl. USt.)</u>	
! Empfehlung ! →	<input type="checkbox"/> SparringClub Pro (Videoanalyse)	+ 295,- ! Tipp !
Upgrades/Erweiterungen	<input type="checkbox"/> erweitertes Feedback im EinzelCoaching	+ 295,-
Zutreffendes (ankreuzen)	<input type="checkbox"/> Strategische Gesamtanalyse	+ 295,-
	<input type="checkbox"/> Argumentationsübungen vertieft	+ 295,-
	<input type="checkbox"/> Zieldefinition und Optionsgenerierung	+ 295,-
Termin	_____	
Titel, Vorname, Zuname	_____	
Unternehmen	_____	
Rechnungsanschrift	_____	

Teilnehmer e-mail	_____	
Mobiltelefon	_____	

Es gelten unsere AGB. www.comeon.at/agb (Auszug)

Anmeldungen zu Seminaren, Workshops oder Coachings können bis 40 Tage vor Veranstaltungsbeginn (=1.Seminartag) kostenlos storniert werden (schriftlich, Fax , Mail - es gilt das Datum des Einlangens). Bei Verhinderungen innerhalb bis zu 2 Wochen vor Seminarbeginn stellen wir 50 % des Seminarpreises in Rechnung. Danach ist der volle Seminarpreis fällig.

Das Anfertigen von Fotografien, Film-,Video- und Fernhaufnahmen vom Veranstaltungsgeschehen, von Kongress- und Workshop Teilnehmern durch den Veranstalter und mit seiner Zustimmung durch die Presse und das Fernsehen sind zulässig und dürfen entgeltlich und unentgeltlich in Medienveröffentlichungen und für die veranstaltungsbezogene Eigenwerbung des Veranstalters verwendet werden.

.....
Datum

.....
Unterschrift / Stempel

Amazon #1 Bestsellerliste
Kategorie Verhandlungsbücher

Der Verhandlungsmeister

Haus der Stärken



Der Verhandlungsmeister summiert und strukturiert die Erfahrungen tausender Verhandlungsführer. Die übersichtlich beschriebenen Stärken helfen, sich im Verhandlungsdschungel zurechtzufinden und typische Fallen zu vermeiden.

Dieser Ratgeber gibt Tipps & Tricks für Ihre Verhandlungen. Es ist ganz auf praktischen Erfahrungen aufgebaut und erklärt gleichzeitig klar und einfach theoretische Hintergründe. Zahlreiche Praxisbeispiele veranschaulichen eine effiziente Verhandlungsvorbereitung, unterschiedliche Verhandlungstypen und erfolgreiche Strategien und Taktiken.

KAPITEL

- Kapitel 1: Der Verhandlungsmeister – Haus der Stärken
- Kapitel 2: Die perfekte Vorbereitung
- Kapitel 3: Optimale Verhandlungsstrategie
- Kapitel 4: Der richtige Umgang mit Verhandlungspartnern
- Kapitel 5: Verhandlungsrhetorik
- Kapitel 6: Zielorientierung und Prozesskenntnis
- Kapitel 7: Die gewinnende Argumentationstechnik

PRESESTIMMEN

„In seinem Buch „Der Verhandlungsmeister“ hat Talab die Erfahrungen tausender Verhandlungsführer aufgearbeitet. Anhand von Praxisbeispielen kann man das Gelesene gleich anwenden.“

Die Presse

„Vom Aufbau her steht die leichte und spannende Lesbarkeit im Vordergrund. Der Leser wird jedoch auch mit einem profunden Inhaltsverzeichnis und mit grafischen Darstellungen und Hervorhebungen verwöhnt.“

Anwaltsblatt

ONLINE BESTELLUNG: **WWW.MASTERBOOKS.AT**

.comeon Bücherreihe: Millennium City, 1200 Wien, Wehlstrasse 55/4/38

AN
.comeon Bücherreihe
Dr. S. A. Talab
(Herausgeber)

Bestell-email senden an:
office@masterbooks.at

Weitere Buchtitel:

BESTELLUNG

Hiermit bestellen wir zum Preis von
à €29,90 ____ Buchexemplar(e):

**Der Verhandlungsmeister -
Haus der Stärken**

ISBN 978-3-9502269-3-5 (3. Aufl)

Weitere Buchinfos, Bestellung und
Versandbedingungen unter:

www.masterbooks.at

LIEFER- / RECHNUNGSDATEN

Name/Firma.....

Adresse:

PLZ:.....

e-mail (für Rechnung Bestätigung)
.....

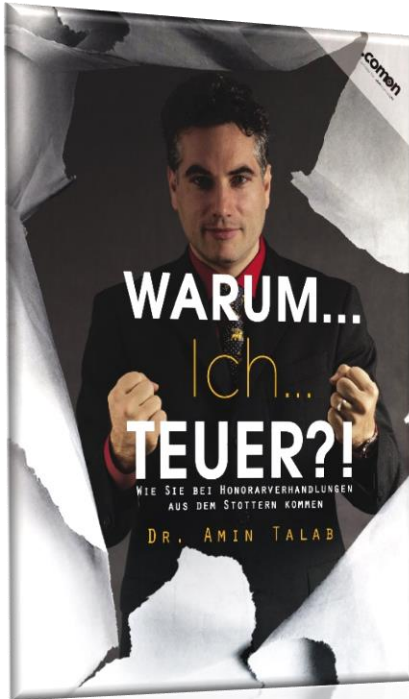
Unterschrift/Firmenstempel.....
.....
.....
.....



**Auch
Audiobuch
erhältlich**

WARUM...Ich...TEUER?!

Wie Sie bei Honorarverhandlungen aus dem Stottern kommen



Mit diesem Buch kann sich jeder Selbständige seine Honorarverhandlungen erleichtern. Der Stottersatz „Warum...Ich...Teuer?!“ gehört damit der Vergangenheit an. Sie erkennen als Dienstleister rasch, wie es besser geht und welche Fehler Sie leicht vermeiden können. Der Autor des Bestsellers *Der Verhandlungsmeister* zeigt klipp und klar, wie Sie bei Ihren Honorarverhandlungen punkten können. Mit seiner praktischen Struktur ist es tatsächlich leichter, die Übersicht zu gewinnen und zu behalten. Mit dem Verhandlungsdreieck macht es sogar richtig Spaß, seine Interessen und Preise zu überdenken und zu verhandeln.

ISBN 978-3-9502269-9-7; 144 Seiten, € 19,90

ISBN 978-3-90313502-4; 3 CDs Multibox, € 24,90

ONLINE BESTELLUNG: WWW.MASTERBOOKS.AT

.comeon Bücherreihe: Millennium City, 1200 Wien, Wehlstrasse 55/4/38

AN
.comeon Bücherreihe
Dr. S. A. Talab
(Herausgeber)

Bestell-email senden an:
office@masterbooks.at

BESTELLUNG

Hiermit bestellen wir zum Preis von
à €19,90 ____ Buchexemplar(e)
und á €24,90 ____ Audiobücher

WARUM...Ich...Teuer

(keine Versandkosten)

ISBN 978-3-9502269-9-7

Weitere Buchinfos, Bestellung und

Versandbedingungen unter:

www.masterbooks.at

LIEFERDATEN

Name/Firma.....

Adresse:

PLZ:.....

e-mail (für eRechnung notwendig)

.....

Unterschrift/Firmenstempel.....

.....

.....

.....

Weitere in der Meisterreihe erhältliche Titel:

Der Meistermediator

Der Meistermoderator

Der Verhandlungsmeister



Preis- und Honorarverhandlungen beginnen nicht erst bei der Frage alle Fragen: Was kostet das?

„Bloß keine Pause nach der Preisnennung“

Preis- und Honorarverhandlungen bereiten vielen Kopfzerbrechen. Erfolgreich sind sie vor allem dann, wenn man vor dem Preisgespräch ein paar wichtige Punkte beachtet.

WIEN. Zu wissen, was die eigene Dienstleistung wert ist, ist das eine. Den Preis am Ende beim Kunden durchzusetzen, ist eine andere Sache, – und an der scheitern die meisten. Vor allem der Killersatz „Sie sind aber teuer!“ bringt viele von ihrer gut vorbereiteten Argumentationslinie ab. „Preis- und Honorarverhandlungen sind für die meisten eine Stresssituation, auch wenn viele so tun, als wären diese Gespräche nicht so schlimm“, sagt Amin Talab, Verhandlungscoach und Autor des Ratgebers „Warum... Ich... Teuer?!“, der demnächst erscheint.

„Viele sagen auch: Ich führe keine Honorargespräche, ich habe Fixpreise.“ Doch das ist ein Irrtum. Laut Talab beginnt die Preisverhandlung nämlich nicht erst bei der Frage: Was kostet das? Vielmehr haben Homepage, der persönliche Auftritt und die Argumentation des Kunden-

nutzens einen entscheidenden Einfluss darauf, was am Ende finanziell rauskommt. „Sonst würde es keine Trainer geben, die umsonst arbeiten und das als Werbung sehen, und andere, die 3000 € und mehr für ihren Einsatz verrechnen.“

Leistung darstellen

Entscheidend ist, sich zu trauen, die Leistung darzustellen. „Es geht nicht allein darum, ein höheres Honorar herauszuschlagen, sondern herauszufinden, was der andere will und was ich geben kann. Diese Arbeit machen sich die wenigsten. Auch weil sie glauben, dass es eh keinen Unterschied macht“, sagt Talab, der auf der Suche nach einem neuen Steuerberater genau diese Erfahrung gemacht hat. Kein Einziger habe gefragt, warum er wechseln wolle oder was ihm wichtig sei. „Viele Kunden würden gern mehr zahlen, wenn sie das Gefühl haben, sie bekommen etwas dafür. Nicht alle wollen nur billig.“

Ein Fehler ist es aber auch zu warten, bis die Frage kommt: Was kostet das? „Wenn der andere fragt, sind Sie schon in der Defensive“, sagt Matthias Pöhm, Autor des Ratgebers „Schlagfertigkeit in Preis- und Honorar-

verhandlungen“. Den Preis nennen und lückenlos weiterreden, wäre laut Pöhm die bessere Strategie. Sein Tipp: „Bloß keine Pause nach der Preisnennung!“ Talab ergänzt: „Man sollte nicht nur den Preis nennen, sondern auch genau sagen, was der Kunde dafür bekommt, statt immer nur mit den eigenen Kosten zu argumentieren.“

Fängt das Gegenüber an zu feilschen, sollte man selbstbewusst bleiben, aber durch-

aus bereit sein, Ausnahmen zu machen. Hilfreich ist es, für sich einen Punkt zu definieren, wo die Verhandlung abgebrochen wird. „Der Plan B fehlt oft. Viele vertrauen der Devise: Das wird schon werden. Aber ohne Alternative lassen die Leute die Hose runter. Es ist falsch zu glauben, eine Verhandlung sei nur dann erfolgreich, wenn sie zum Abschluss kommt.“

KATHRIN GÜLNERITS

kathrin.gulnerits@wirtschaftsblatt.at



Dasgrosch

BUCHTIPP



„Warum... Ich... Teuer?!“
Amin Talab
Comeon Verlag,
19,90 €
144 Seiten

„
Es ist falsch zu glauben, eine Verhandlung sei nur dann erfolgreich, wenn sie zum Abschluss kommt

AMIN TALAB
VERHANDLUNGS COACH

■ **Der Autor verspricht:** Nach der Lektüre können Selbstständige den Stotteratz „Warum... Ich... Teuer?!“ aus ihrem Vokabular streichen. „Sich auf Honorarverhandlungen einzulassen kostet Zeit, Energie und Mühe. Sich davonzuschummeln kostet Geld, Aufträge und Selbstachtung“ ist Amin Talab überzeugt und zeigt, wie man bei Honorarverhandlungen punkten kann.