

STRATEGIE_DRUCK_ANSEHEN_SPEKULATON_GELTUNG_TAKTIK_BERECHNUNG_STÄRKE_EINFLUSS_INTENTION
SACKGASSE_FLUCHT_PLAN_KALKÜL_TRIUMPH_METHODE_EMOTIONEN_ZIEL_STRATEGIE_DRUCK_ANSEHEN
SPEKULATON_GELTUNG_TAKTIK_BERECHNUNG_STÄRKE_EINFLUSS_INTENTION_SACKGASSE_FLUCHT
PLAN_KALKÜL_TRIUMPH_METHODE_EMOTIONEN_ZIEL_STRATEGIE_DRUCK_ANSEHEN_SPEKULATON
GELTUNG_TAKTIK_BERECHNUNG_STÄRKE_EINFLUSS_INTENTION_SACKGASSE_FLUCHT_PLAN_KALKÜL
TRIUMPH_METHODE_EMOTIONEN_ZIEL_STRATEGIE_DRUCK_ANSEHEN_SPEKULATON_GELTUNG_TAKTIK
BERECHNUNG_STÄRKE_EINFLUSS_INTENTION_SACKGASSE_FLUCHT_PLAN_KALKÜL_TRIUMPH_METHODE
EMOTIONEN_ZIEL_STRATEGIE_DRUCK_ANSEHEN_SPEKULATON_GELTUNG_TAKTIK_BERECHNUNG_STÄRKE
EINFLUSS_INTENTION_SACKGASSE_FLUCHT_PLAN_KALKÜL_TRIUMPH_METHODE_EMOTIONEN_ZIEL_STRATEGIE
DRUCK_ANSEHEN_SPEKULATON_GELTUNG_TAKTIK_BERECHNUNG_STÄRKE_EINFLUSS_INTENTION_SACKGASSE
FLUCHT_PLAN_KALKÜL_TRIUMPH_METHODE_EMOTIONEN_ZIEL_STRATEGIE_DRUCK_ANSEHEN_SPEKULATON
GELTUNG_TAKTIK_BERECHNUNG_STÄRKE_EINFLUSS_INTENTION_SACKGASSE_FLUCHT_PLAN_KALKÜL
TRIUMPH_METHODE_EMOTIONEN_ZIEL_STRATEGIE_DRUCK_ANSEHEN_SPEKULATON_GELTUNG_TAKTIK
BERECHNUNG_STÄRKE_EINFLUSS_INTENTION_SACKGASSE_FLUCHT_PLAN_KALKÜL_TRIUMPH_METHODE
EMOTIONEN_ZIEL_STRATEGIE_DRUCK_ANSEHEN_SPEKULATON_GELTUNG_TAKTIK_BERECHNUNG_STÄRKE_EINFLUSS
INTENTION_SACKGASSE_FLUCHT_PLAN_KALKÜL_TRIUMPH_METHODE_EMOTIONEN_ZIEL **KONFERENZ 2010**

„Sieg oder Niederlage? – das Ende von Win-Win“



Alexandra Bergmann

Gewinn für alle Verhandlungsparteien – ist das in einer schwierigen Verhandlung möglich? Gibt es nicht immer mindestens einen Verlierer? Trifft man sich in der Mitte, dem häufig genutzten „Kompromiss“? Oder gibt es dabei zwei Verlierer?

Was ist bei schwierigen Verhandlungen möglich und wo liegen die Grenzen? Insbesondere schwierige Verhandlungen, bei denen es scheinbar nichts mehr zu verhandeln gibt, stehen im Fokus unserer 2-tägigen Konferenz in Zürich.

Wir möchten mit Ihnen und unseren Referenten gemeinsam diskutieren und neue Sichtweisen aufzeigen.

Wir freuen uns auf Sie.

A handwritten signature in black ink that reads "A. Bergmann". The signature is written in a cursive, flowing style.

Ein umfangreiches Pre- und Post-Learning steht für Sie bereit und wir würden uns freuen, wenn wir Sie in Zürich zum Abendessen einladen dürften. Es wird wieder spannend, kommen Sie zu uns nach Zürich.

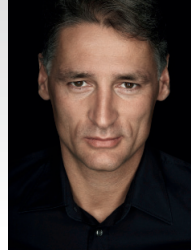
Programm 07. und 08.10.2010

Verhandlungskonferenz

„Sieg oder Niederlage? – das Ende von Win-Win“

07.10.2010 Donnerstag	09.00 – 09.15 Uhr	Alexandra Bergmann Sieg oder Niederlage?
	09.15 – 10.30 Uhr	Matthias Schraner 10 siegreiche Taktiken
	10.30 – 11.00 Uhr	Kaffeepause
	11.00 – 11.30 Uhr	Christa Heinz Teams zum Sieg führen
	11.30 – 12.00 Uhr	Sandra Naujoks Von Pokerprofis lernen
	12.00 – 12.30 Uhr	Podiumsdiskussion Mit Christa Heinz, Sandra Naujoks und Matthias Schraner
	12.30 – 13.45 Uhr	Lunch
	13.45 – 14.45 Uhr	Stefan Spies Zeichen setzen!
	14.45 – 15.30 Uhr	Workshops Mit Christa Heinz, Stefan Spies und Matthias Schraner
	15.30 – 16.00 Uhr	Kaffeepause
	16.00 – 17.00 Uhr	Prof. Dr. Jürgen Werner Erzähl den Verlierern vom Ende der Sieger
	17.00 Uhr	Zusammenfassung 1. Tag
	19.00 Uhr	Gemeinsames Dinner in Zürich

Matthias Schraner



10 siegreiche Taktiken.

Matthias Schraner bewegt sich in der Begleitung von schwierigen Verhandlungen ständig auf dem schmalen Grat von Sieg und Niederlage. Entscheidend für die Niederlage sind meist nicht die großen Fehler, es sind scheinbare kleine taktische Fehler, die einen Sieg zur Niederlage werden lassen. Dieser Vortrag deckt diese Taktiken auf und schildert, wie auch schwierigste Verhandlungssituationen zu einem Vorteil werden können. Es wird zudem die Frage beantwortet, ob man Fehler der Gegenseite nutzen soll und wie man mit eigenen Fehlern und Niederlagen umgehen soll. Nur wer aus einer Niederlage lernen kann, wird die Selbstsicherheit und Souveränität für sich gewinnen können.

.....
Matthias Schraner startete seine Karriere als Verhandlungsführer und Ausbilder für Verhandlungsführung am Ministerium des Inneren. In einer Spezialeinsatzgruppe war er für schwierigste Verhandlungen wie Geiselnahmen oder Kidnapping verantwortlich. Heute unterstützt er als Berater globale Unternehmen und politische Parteien in schwierigen Verhandlungen. Er ist Autor der Bücher „Verhandeln im Grenzbereich“ und „Der Verhandlungsführer“, „Teure Fehler“ und Verfasser zahlreicher Publikationen. Matthias Schraner ist Vorstandsvorsitzender des Negotiation Institutes AG in St. Gallen, Dozent an der Universität St. Gallen und Beirat am „Center for Strategic Negotiations“ der WHU Vallendar/Koblenz.
.....

Christa Heinz

Teams zum Sieg führen

In Teamverhandlungen sitzt Ihr Gegner meist nicht gegenüber. Nur wer ein Team durch stressige Verhandlungsphasen konsequent führen kann, wird einen Sieg erringen.

Christa Heinz berichtet über Ihren größten Deal im IBM Umfeld, der 16 Monate dauernden Verhandlung mit mehr als 250 Verhandlungsm Meetings und 17.000 Seiten Vertragswerk. In Ihrem Beitrag zeigt sie auf, wie sie diese Verhandlung meisterte und vor allem das Team, bestehend aus über 40 Experten unterschiedlichster Bereiche, zu jedem Zeitpunkt strategisch zum Sieg führte.

.....
Christa Heinz ist seit Dezember 2008 im internationalen Umfeld der IBM als Senior Client Solution Executive für die Verhandlung großer Vertriebsprojekte im Outsourcingbereich verantwortlich.

In 2002 verantwortete Christa Heinz das Outsourcingvorhaben Rheinmetall erfolgreich und leitete seit November 2004 als Verhandlungsführerin der IBM Deutschland das IT-Projekt HERKULES. Nach Unterzeichnung des HERKULES Vertrages im Dezember 2006 und Gründung der BWI Informationstechnik GmbH (Gemeinschaftsunternehmen Bundeswehr, Siemens und IBM zur Umsetzung des HERKULES Vertrages) trat sie in die Geschäftsführung ein, verantwortlich für Personal und Kommunikation.
.....

Referenten

Stefan Spies



Zeichen setzen!

Er macht die Werkzeuge der Schauspieler für Manager nutzbar, zeigt neue Wege zu sich selbst und seinem Gegenüber auf. Die nonverbale Ausdruckskraft zeigt sich vor allem in der schwierigsten Phase der Verhandlung, der Körper nimmt oder gibt Raum (Hoch- vs. Tiefstatus), die Körpersprache des Sieges ist leicht zu erkennen, doch wie nutze ich Signale des Gegenübers aus und wie deute ich den Status als Gestaltungsmittel beim Verhandeln?

.....
Stefan Spies ist seit 1980 Schauspiel- und Opernregisseur und unterrichtete 10 Jahre Schauspiel an den führenden Musikhochschulen in Berlin und München. Heute arbeitet er als Trainer und Coach im Top Management, dabei zählen Präsenz, Status und Varianz im Dialog zu seinen Schwerpunkten.
.....

Workshop - Fragen, Diskutieren, Vertiefen

Workshop 1 – Matthias Schraner

Erfolgsstrategien für Sieger

Workshop 2 – Christa Heinz

Teamarbeit

Workshop 3 – Stefan Spies

Körpersprache nutzen

Die Konferenz bietet neben den Vorträgen genügend Raum für Diskussion, Erfahrungsaustausch und Vertiefung des Gelernten. In diesen Workshops haben Sie die Möglichkeit, in kleinen Gruppen mit den Referenten in intensive Diskussionen einzusteigen.

Wir bieten 3 Workshops an, damit Sie sich den für Sie interessantesten Workshop aussuchen können.

Prof. Dr. Jürgen Werner



Erzähl den Verlierern vom Ende der Sieger

Niederlagen sind immer persönlich. Auch in der kühnsten Verhandlungsphase geht es nie nur um die Sache. Wo ein verletztes Selbstbewusstsein oder der Verlust von Anerkennung drohen, steht mehr auf dem Spiel als nur das, worum gekämpft wird. Es gibt Verhandlungen, die auf ein letztes Entweder-Oder hinauslaufen. Und andere, in denen um ein „Mehr oder Weniger“ gerungen wird. Stets aber zieht einer den Kürzeren. „Win-Win“ bedeutet nicht, dass allen am Ende Gerechtigkeit widerfährt und jeder mit dem Gefühl vom Tisch geht, für sich einen Vorteil errungen zu haben. Das ist Kriegsromantik.

„Win-Win“ heißt zu verstehen, dass nur der wirklich siegt, dem es auch gelingt, dabei seinen Gegner zu gewinnen.

.....
Prof. Dr. Jürgen Werner studierte Theologie, Philosophie und Germanistik und lehrt heute an der Privaten Universität Witten / Herdecke Philosophie und Rhetorik. Viele Jahre war er Redakteur bei der „Frankfurter Allgemeinen Zeitung“. Danach gründete er das Frankfurter Manager-Beratungsinstitut „tertium datur“. Sein Interesse gilt dabei vor allem nicht objektiv messbaren Faktoren, die maßgeblichen Einfluss auf den Erfolg haben können – Formen wie Vertrauen, Konsistenz von Führung, die Marke, an der sich eine Unternehmensstrategie orientiert.
.....

John Kornblum

Warum Verhandlungen scheitern

In seinem Vortrag spricht John Kornblum über seine Erfahrungen aus den schwierigsten Verhandlungen.

Er zeigt auf, warum komplexe Verhandlungen scheitern und warum Sieg und Niederlage nah beieinander liegen.

Als amerikanischer Diplomat und Botschafter in Deutschland war **John Kornblum** maßgeblich an den Verhandlungen zum Viermächteabkommen über Berlin beteiligt. In seiner Position im politischen Planungsstab im Außenministerium in Washington und seiner Rolle als Entsandter von Bill Clinton und Stadtkommandanten Berlins führte er 1985 pikante Verhandlungen zum sogenannten „Agentenaustausch zwischen Ost und West“. Es wurden 4 Spione der DDR gegen 25 Agenten der CIA ausgetauscht. Die Verhandlung führte John Kornblum.

Während seiner Zeit im US-Außenministerium arbeitete er mit Richard Holbrooke eng zusammen und nahm als Sonderbotschafter erheblichen Anteil an den Verhandlungen zum Bosnienkrieg. Er vertritt die Meinung, dass Außenpolitik mit militärischen Mitteln gemacht werden muss. Unter Bill Clinton's Regierung erarbeitete John Kornblum eine neue Sicherheitsstruktur für Europa.

Nach dem Ende seiner Amtszeit 2001 übernahm John Kornblum die Investmentbank Lazard und gehört seitdem verschiedenen Aufsichtsräten namhafter Unternehmen an.

Christopher Schramm



Verhandeln mit somalischen Piraten

„Piraten kidnappen einen Öltanker und fordern 30 Millionen \$ Lösegeld“

Zu Beginn dieser Kidnappings dachte man noch an schlecht organisierte Einzeltäter. Mittlerweile weiß man, dass organisierte Kriminalität hinter diesen Entführungen steht. Die Verhandlungsführer der Piraten sind deshalb gut ausgebildete und professionell organisierte Experten, die das Spiel der Verhandlung sehr gut beherrschen.

Wie verhandelt man mit diesen Profis, die sich eben nicht auf dem Schiff befinden, sich tagelang nicht melden, ständig die Forderungen hochtreiben und den medialen Druck erhöhen?

Mit welchen Taktiken steigt man in diese Verhandlungen ein und führt sie zu einem siegreichen Ende? Und vor allem, welche Fehler muss man vermeiden, damit es nicht zu einer dramatischen Niederlage führt?

.....
Christopher Schramm ist der verantwortliche Verhandlungsführer mit den somalischen Piraten. Er ist ein ausgewiesener Krisenspezialist und führte viele Kidnapping Verhandlungen in Afghanistan, Bosnien, Honduras und Kenia.

Mit Live-Mitschnitten und Bildern dieser Verhandlungen erklärt er die Phasen der schwierigen Verhandlungen und zeigt auf, was Sie von diesen Erfahrungen lernen können.

Gerade bei diesen Verhandlungen wird deutlich, dass kleinste Fehler eine Verhandlung zum Scheitern führen.

.....

Prof. Hans-Jörg Bullinger



Strategisches Verhandeln im Top-Business

Prof. Bullinger ist „Manager des Jahres 2009“ und laut ManagerMagazin die wichtigste Schlüsselfigur in der deutschen Wirtschaft. Mit 17.000 Mitarbeitern und 60 Instituten beherrscht Prof. Bullinger einen riesigen Innovationspool und verhandelt mit den Spitzen der internationalen Wirtschaft und Politik.

Mit seinem Credo „Der Größte unter euch soll euer Diener sein“ geht er einen ungewöhnlichen Managementweg und genauso unkonventionell sind seine Verhandlungsratschläge. Prof. Bullinger denkt strategisch. Es gelingt ihm, aus vielen einzelnen Ideen ein Konzept zu machen. Das Konzept verhandelt er dann nach seinem Motto "Vorn ist uns zu weit hinten!"

.....

Prof. Hans-Jörg Bullinger ist ein Kriegskind aus kleinen Verhältnissen. Nach einer Schlosserlehre arbeitet er zunächst als Betriebsmechaniker "beim Daimler", wie der Stuttgarter Automobilhersteller für ihn heute noch heißt. Mit 22 holt er das Abitur auf dem zweiten Bildungsweg nach.

Von da an geht es steil bergauf: Mit einem Stipendium für Höchstbegabte schreibt sich Prof. Bullinger für Maschinenbau ein. Er promoviert und wird bald darauf Professor. 1981 übernimmt er die Leitung des neu gegründeten Fraunhofer-Instituts für Arbeitswirtschaft und Organisation (IAO) in Stuttgart. Der Institutsleiter, Redner, Politik- und Wirtschaftsberater wird im Jahr 2002 zum Präsidenten der Fraunhofer-Gesellschaft ernannt.

.....

Datum und Zeit

Donnerstag, 07. Oktober 2010

09.00 Uhr – 17.00 Uhr
mit anschließendem Abendessen

Freitag, 08. Oktober 2010

09.00 Uhr – 16.00 Uhr

Ort

Park Hyatt Zürich
Beethoven-Straße 21
8002 Zürich, Schweiz

Übernachtung

Mit der Anmeldebestätigung erhalten Sie eine Liste mit den von uns empfohlenen Hotels für Ihre Übernachtung. Sie buchen direkt bei unserem Ansprechpartner im Hotel Ihrer Wahl. Alle aufgeführten Hotels befinden sich in der Nähe des Tagungshotels. Bitte beachten Sie, dass nur eine frühzeitige Buchung Ihnen noch eine freie Zimmerwahl ermöglicht.

Teilnahmegebühr

Pro Person EUR 1.950,- (CHF 3.200,-) zzgl. der gesetzlichen MwSt. Dieser Preis beinhaltet die Teilnahme an beiden Konferenztagen, Unterlagen zur Konferenz und eine Tagungspauschale mit Pausenerfrischungen, Apéro und Mittagessen inklusive Getränke und das Abendessen.

Umbuchung / Stornierung

Eine getrennte Buchung der Einzeltage ist nicht möglich. Bis 4 Wochen vor Konferenzbeginn ist eine Stornierung kostenfrei. Bei Stornierung bis 14 Tage vor Konferenzbeginn erheben wir 50% des Preises. Bei Abmeldungen nach diesem Zeitpunkt wird der gesamte Preis fällig. Selbstverständlich kann der angemeldete Teilnehmer vertreten werden. Wir bitten um schriftliche Stornierung.

Informationen

Tagungsleiterin: Frau Alexandra Bergmann

Head of Office: Frau Sheena Hasslinger

Schranner AG
Felsenstraße 88
CH-9000 St. Gallen

Tel: +41 71 228 45 28

Fax: +41 71 228 45 40

info@n-conference.com