

Seminar

Verhandeln auf Englisch



Taktik und Techniken für erfolgreiche internationale Verhandlungen

20./21. November 2008 in Starnberg bei München

4./5. Dezember 2008 in Hamburg

Der Trainer:

Ken Taylor,
Senior Partner Axiom, London

„Der Trainer war brilliant!“

Elke Holin, Lufthansa CityLine GmbH



Gerne informieren wir Sie über unser Seminar

Verhandeln auf Englisch

Taktik und Techniken für erfolgreiche internationale Verhandlungen

Sie führen Verhandlungen (auch) auf internationalem Parkett? Sie sollen Ihre Preise zunehmend auf Englisch durchsetzen? Es reicht nicht, dass Ihre Produkte, Konzepte, Ideen gut sind, Sie müssen interne wie externe Partner von deren Qualität überzeugen, und das immer öfter auf Englisch? Ihre Vertragsverhandlungen sind von interkulturellen Aspekten geprägt? Dann wissen Sie, wie schwer es ist, beide Herausforderungen unter einen Hut zu bringen: eine gute Verhandlung in gutem Englisch zu führen.

In unserem zweitägigen Seminar mit dem britischen Trainer Ken Taylor erfahren Sie, wie Sie in Ihren internationalen Verhandlungen zu fairen und vernünftigen Ergebnissen gelangen. Wie Sie Ihre englisch-sprachigen Verhandlungen mit Kunden, Zulieferern oder Mitarbeitern strategisch planen, um Ihre Ziele zu erreichen. Wie Sie dialektisch beeindruckend argumentieren, Einwände behandeln, Zugeständnisse machen und zum Abschluss gelangen. Wie Sie die Besonderheiten interkultureller Aspekte einbeziehen.

Melden Sie sich gleich an. Nicht zu lange zögern, die Teilnehmerzahl ist auf maximal 15 Personen begrenzt.

Wir freuen uns auf Ihr Kommen.

Herzlichen Gruß

Florian Lex
Geschäftsführer



Diese Vorteile garantieren Ihnen

ein hochwertiges Seminar:

- Ein „Native Speaker“ und erfahrener Verhandlungsexperte als Ihr Trainer
- Kleine Gruppen durch Begrenzung der Teilnehmerzahl auf maximal 15 Personen
- Ein rein englisch-sprachiges Seminar
- Ihre intensive persönliche Beteiligung durch Übungen mit individuellem Feedback
- Ein Gratisexemplar des Arbeitsbuchs „The Vital Link: Negotiations“ von Trainer Ken Taylor

Programm

Ihr Seminarprogramm

1. SEMINARTAG

What makes a Good International Negotiator?

- The profile of a successful negotiator
- The process of negotiation
- Steps and methods
- Required personal skills

Practice: Negotiation exercise one with personal feedback

Preparing for the Negotiation

- The preparation triangle
- Aims and compromises
- The two-way SWOT analysis

Small Talk around your Negotiation

- How to get in contact
- Small talk after finishing the „business part“

Putting yourself in your Business Partner's Shoes

- LINK – 4 key things you need to know about your partner
- Social style – assessing your partner's personal style
- Style-shifting – adapting your approach

The “BEST” Approach to International Negotiation – an Overview

B for Building Relationships

- From first impression to trust
- Social styles
- Cultural background

Practice: Negotiation exercise two with personal feedback

Ihr Seminarprogramm

2. SEMINARTAG

E for Exchanging Information

- The questioning funnel
- Summarising
- Exercise

S for Structured Negotiation and T for Total Commitment

- The 4 P's of persuasion
- Criteria for commitment
- Exercise

Difficulties "On Stage"

- Argumentation techniques for difficult negotiations
- Concessions: to concede, to demand, to decline them
- Turning objections and resistance into positive effect
- Dealing with conflicts
- "Getting to yes": focus on interests not positions
- Creating win-win situations

Practice: Negotiation exercise three with personal feedback

Summary

Action Planning

Methods and goals: the aim of this programme is to provide participants with some easy-to-use tools for their negotiations, concerning tactics, techniques and terminology. There will also be the chance to practice using the tools in short simulations with personal feedback.

After the training, participants will

- be able to prepare an appropriate strategy for a negotiation,
- know how to create the right atmosphere of trust,
- be able to gather information to check the assumptions made in the preparation period,
- be able to structure the argumentation to lead to agreement,
- know how to ensure total commitment to the result of the negotiation,
- know how to deal with different negotiation styles,
- be able to overcome difficulties and "dirty tactics".

Zeitraumen:

1. Tag:

- 08.30 Uhr: Öffnung des Seminar-Counters
- 09.30 Uhr: Beginn der Veranstaltung
- 13.00 Uhr: Gemeinsames Mittagessen
- 18.00 Uhr: Ende des ersten Seminartages

2. Tag:

- 09.00 Uhr: Beginn des Seminartages
- 13.00 Uhr: Gemeinsames Mittagessen
- 17.00 Uhr: Ende der Veranstaltung

Ihr Trainer:



Ken Taylor,
Senior Partner Axiom, London,

ist ein erfahrener Kommunikationstrainer mit Englisch als Muttersprache. Nach seinem Studium der Geschichte und Politik an der London University absolvierte er einen Studiengang für ein „Postgraduate Certificate of Education“ an der University of Wales.

Von 1972 bis 1978 arbeitete Ken Taylor in

Schweden als Leiter des Trainingszentrums der „Swedish International Development Authority“. Danach war er bis 1998 als selbstständiger Kommunikationstrainer und Managementberater in Europa, Süd-Ost-Asien und Afrika tätig. Dabei betreute er erfolgreich Kunden wie Microsoft, BMW und Pharmacia.

1999 wurde er Head of Training der Firma CSCT Interpersonal Skills in London und gründete gleichzeitig „inter-skills“, ein internationales Netzwerk von Kommunikationstrainern und -beratern. Seit 2002 ist Ken Taylor Senior Partner der Firma Axiom, einer Londoner Beratung für internationale Kommunikation, die Firmen wie The Boston Consulting Group, ABB und Sony Ericsson betreut.

Ken Taylor ist weiterhin Co-Autor von „The Vital Link“, einem Multimedia-Lehrgang zu internationalen Businesssthemen. In Deutschland veröffentlicht er zudem regelmäßig Artikel in den Zeitschriften *Spotlight* und *Business Spotlight*.

Referenzen:

„Der Trainer war brillant!“

Elke Holin, Lufthansa CityLine GmbH

Inhouse Training oder persönliches Coaching:

Oder interessieren Sie sich für eine maßgeschneiderte Gestaltung des Seminars für Ihr Unternehmen? Oder ein persönliches Coaching? Gerne beraten wir Sie über diesbezügliche Möglichkeiten. Sie bestimmen die Schwerpunkte – wir entwickeln das Training, speziell zugeschnitten auf Ihre Anforderungen. Kontaktieren Sie uns, wir unterbreiten Ihnen gerne ein Angebot: Tel. 089/76 75 71-0 oder E-Mail: info@market-and-more.de.

Verhandeln auf Englisch

Taktik und Techniken für erfolgreiche internationale Verhandlungen

Zielgruppen:

- Vorstände und Geschäftsführer von Unternehmen aus Industrie, Dienstleistung und Handel
- Führungskräfte aus Marketing, Vertrieb, Einkauf, Unternehmensplanung, strategische Planung
- Mitarbeiter aus PR-, Marketing- und Werbeagenturen sowie aus Unternehmensberatungen
- Alle Personen, die beruflich an englisch-sprachigen Verhandlungen teilnehmen und diese zum Erfolg führen möchten

Termine und Veranstaltungsorte:

20./21. November in Starnberg bei München Hotel Vier Jahreszeiten Starnberg Münchner Str. 17 82319 Starnberg Telefon: 08151/44 70-0 Telefax: 08151/44 70-161	4./5. Dezember 2008 in Hamburg East Hotel Hamburg Simon-von-Utrecht-Str. 31 20359 Hamburg Telefon: 040/30 99-30 Telefax: 040/30 99-32 00
---	---

Zimmerreservierung:

Für die Teilnehmer der Veranstaltung stehen in den Tagungshotels begrenzte Zimmerkontingente zur Verfügung, für die bis 4 Wochen vor Veranstaltung ermäßigte Preise garantiert werden können: im Hotel Vier Jahreszeiten Starnberg zu 135,- € inkl. Frühstück, im East Hotel Hamburg zu 149,- € inkl. Croissant-Frühstück. Bitte nehmen Sie die Buchungen direkt im Hotel unter Berufung auf market&more vor.

Der Veranstalter:

	market&more – Forum für Wissen in Marketing und Vertrieb GmbH steht für: Durchführung von qualitativ hochwertigen Seminaren, Konferenzen und Inhouse-Schulungen zu aktuellen Themen in Marketing und Vertrieb.
--	--

Teilnahmebedingungen:

Die Teilnahmegebühr für die Veranstaltung beträgt 1.590,- € zzgl. 19% MwSt. Sollten mehr als zwei Personen aus einem Unternehmen an einer Veranstaltung teilnehmen, wird ab dem dritten Teilnehmer ein Preisnachlass von 15% gewährt. Die Teilnahmegebühr beinhaltet Tagungsunterlagen, Mittagessen und Pausengetränke. Sie ist nach Erhalt der Rechnung fällig und spätestens 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn zu entrichten. Die Teilnahme an der Veranstaltung setzt Rechnungsausgleich voraus. Bei Stornierung der Anmeldung wird eine Bearbeitungsgebühr von 75,- € zzgl. 19% MwSt. erhoben, wenn die Absage spätestens vier Wochen vor Veranstaltungsbeginn schriftlich bei market&more eingeht. Bei Nichterscheinen bzw. einer verspäteten Absage wird die gesamte Teilnahmegebühr fällig. Eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers ist möglich. Aus wichtigem Grund kann ein Seminar gegen volle Erstattung bereits gezahlter Gebühren abgesagt werden. Bitte sehen Sie unsere vollständigen AGB unter www.market-and-more.de.

So melden Sie sich an:



089/76 75 71-0



089/76 75 71-22



anmeldung@market-and-more.de

market&more • Dreimühlenstraße 35 • D-80469 München



www.market-and-more.de

Verhandeln auf Englisch

Taktik und Techniken für erfolgreiche internationale Verhandlungen



Ja, ich melde mich für das Seminar an:

20./21. November 2008 in Starnberg bei München

4./5. Dezember 2008 in Hamburg

zum Preis von 1.590,- € zzgl. 19% MwSt.

market&more

Forum für Wissen in Marketing

und Vertrieb GmbH

Herrn Daniel Eymer

Dreimühlenstraße 35

D-80469 München

Fax: 089/76 75 71-22

1. Person Name Vorname Position

2. Person Name Vorname Position

Firma Beschäftigte

Str., Hausnr.

PLZ, Ort

Tel. Fax

E-Mail

Datum / Unterschrift