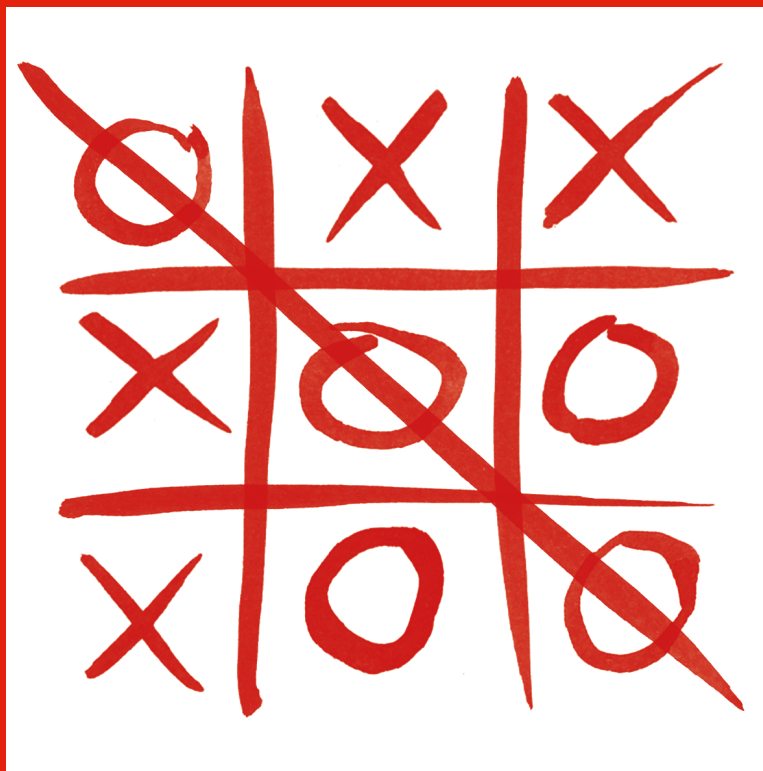


# Alles Verhandlungssache

So erreichen Sie, was Sie wollen!



Offenes 2-Tagesseminar in Stuttgart  
15.-16. Juni 2020 mit Frieder Gamm

# SEMINARINHALT

## Lernen Sie

- welcher Verhandlungstyp Sie sind
- psychologische Verhaltensmuster zu erkennen und einzusetzen
- Körpersprache in der Kommunikation zu verstehen und gekonnt einzusetzen
- wie Sie mit Monopolisten verhandeln

## 1 Vorbereitung in der Verhandlung

- Vorbereitung: Wer mehr über den anderen weiß, gewinnt
- Verhandeln im Team: Wer äußert sich wozu (nicht)?
- Timing ist alles

## 2 Strategie und Taktik

- Welche Strategien gibt es?
- Wertschätzend verhandeln - Gute Verhandlungen haben zwei Sieger
- Sackgasse? Wann Sie Verhandlungen besser abbrechen

## 3 Psychologie der Verhandlung

- Analyse von Motiven und Entscheidungsstrukturen
- Unfaire Taktiken erkennen
- Wie agiere ich unter Druck?
- Gesichtswahrung

## 4 Körpersprache verstehen und einsetzen

- Selbstanalyse
- Verstehen, was Ihr Gegenüber nicht sagt

## 5 Analyse von Verhandlungspartnern mittels STAB

- Das Präferenzmodell professioneller Verhandlungsführer

## 6 Verhandlungssimulation

- Vorbereitung und Durchführung einer Verhandlungssimulation
- Videoanalyse und Feedback

# SEMINARINFOS

## Datum

15.06.-16.06. 2020

## Seminarort

Park Inn Radisson Stuttgart  
Hauptstätter Str. 147  
70178 Stuttgart

## Seminarzeiten

Tag 1: 9:00 Uhr - 17:00 Uhr

Tag 2: 9:00 Uhr - 16:30 Uhr

## Trainer

Frieder Gamm

## Kosten

€ 1.450,00 inkl. Tagungspauschale und dem neuen  
Buch von Frieder Gamm „Alles Verhandlungssache“

## Ansprechpartnerin

Frieder Gamm Group GmbH

Ellen Lienert

el@friedergamm.de

Tel.: +49-(0)-711-870 39 330

www.friedergamm.de

# VERHANDLUNGSEXPERTE



**Frieder Gamm**

Frieder Gamm ist seit 1999 Geschäftsführer der Frieder Gamm Group GmbH, top-100-Speaker und international gefragter Verhandlungscoach. Er hat jahrelange Erfahrung im Einkauf von Projekteinkauf, strategischer Einkauf, Auslandseinkauf bis hin zu Global Sourcing bei der Porsche AG.

Frieder Gamm arbeitet seit über 20 Jahren als Trainer und Verhandlungscoach. Er berät Einkaufs- und Vertriebsabteilungen branchenübergreifend von Konzernen bis hin zu Mittelständlern.

Er ist Autor der Bestseller: „Verhandlungen gewinnt man im Kopf: Erfolgreich kommunizieren mit Neuro-Strategien“ und „Alles Verhandlungssache – so erreichen Sie was Sie wollen“.

# ANMELDUNG ZUM SEMINAR „Alles Verhandlungssache“

**Datum**

15.-16.06.2020

**Trainer**

Frieder Gamm

**Seminarort**

Park Radisson Inn Stuttgart  
Hauptstätter Str. 147  
70178 Stuttgart

**Kosten/Person**

€ 1.450,00 zzgl. MwSt. inkl. Tagungspauschale und  
Buch „Alles Verhandlungssache – so erreichen Sie,  
was Sie wollen“ von Frieder Gamm

**Seminarzeiten**

Tag 1: 9:00-17:00 Uhr  
Tag 2: 9:00-16:30 Uhr

**Ansprechpartnerin**

Ellen Lienert  
el@friedergamm.de  
Tel +49 (0) 711 870 39 330

Hiermit melde ich folgende Person(en) verbindlich an:

**Name und Vorname**

.....

Rechnungsanschrift

**Firma**

.....

**Straße**

.....

**PLZ/Ort**

.....

**E-Mail Adresse**

.....

**Tel/Fax**

.....

**Ort, Datum**

.....

**Unterschrift**

.....