

SEMINARE UND VORTRÄGE FRIEDER GAMM GROUP

DIGITALES PROGRAMM 2020



INTERAKTIVE DIGITALE VORTRÄGE



Erfolgreich (digital) verhandeln

Das Thema Digitalisierung war bereits lange vor Corona schon in aller Munde. Dank Corona schreitet die Digitalisierung in Siebenmeilenstiefel voran. Von Schulunterricht und Seminaren über Aktionärshauptversammlungen, Arbeiten im Homeoffice bis hin zu Gerichtsverhandlungen erfolgte die Umstellung auf digital in Lichtgeschwindigkeit. Vor ein paar Monaten noch unvorstellbar, ist es heute selbstverständliche Realität.

Insbesondere beim Thema Verhandeln stellen wir uns als Verhandlungsexperten die Frage: Werden wir zukünftig für eine wichtige Verhandlung ans andere Ende der Welt fliegen?

Falls nein ...

- Was müssen wir bei digitalen Verhandlungen beachten?
- Worin unterscheidet sich die Vorbereitung einer digitalen Verhandlung von einer Präsenzverhandlung?
- Wie vermitteln wir digital einen professionellen 1. Eindruck?
- Wie können wir digital mit unserem Gegenüber eine Beziehungsebene aufbauen?
- Wie setzen wir unterschiedliche digitale Kommunikationsmittel (Video-Konferenz, Emails, Telefon) strategisch ein?

Digitalisierung ist nicht nur eine Technologie, sondern eine Verhaltensänderung. Es gilt digitale Verhandlungskompetenz und digital Awareness aufzubauen.

Termin: 30.10.2020 11:00 - 12:15 Uhr

Dauer: 75 Minuten inklusive Fragerunde am Ende des Vortrags

Kosten: € 49,00 zzgl. MwSt

Referent: Frieder Gamm, Geschäftsführer der Frieder Gamm Group GmbH

Anmeldung: <https://friedergamm.de/digitale-verhandlungsseminare/>

Wie knackt man einen Monopolisten?

Die Verhandlung mit Monopolisten zählt zweifelsfrei zu den schwierigsten Aufgaben eines Verhandlungsführers. Ob echte oder nur hausgemachte Monopolisten, die gefühlte Abhängigkeit und Ohnmacht ist bei beiden Ausprägungen gleich stark.

In diesem Web-Vortrag beschäftigen wir uns mit folgenden Inhalten:

- Tipps und Tricks in der Verhandlung mit Monopolisten
- Ist der Monopolist ein echter Monopolist?
- Die Vorbereitung von Verhandlungen mit Monopolisten
- Verhaltensmuster und Motive des Gegenübers erkennen
- Klare Ziele setzen
- Zielführende Strategien und Taktiken formulieren

Termin: 13.11.2020 11:00 - 12:15 Uhr

Dauer: 75 Minuten inklusive Fragerunde am Ende des Vortrags

Kosten: € 49,00 zzgl. MwSt

Referent: Frieder Gamm, Geschäftsführer der Frieder Gamm Group GmbH

Anmeldung: <https://friedergamm.de/digitale-verhandlungsseminare/>

ONLINE-SEMINARE



Strategie in der Verhandlung

Für eine erfolgreiche Verhandlung ist die Vorbereitung der Schlüssel zum Erfolg. Hierbei ist eine 360 Grad Betrachtung aller Fakten Voraussetzung, um eine zielführende Strategie ableiten zu können. Dabei spielen nicht nur Zahlen, Daten, Fakten eine wichtige Rolle, sondern auch Informationen über den Verhandlungspartner.

In diesem Onlinetraining lernen Sie, Verhandlungen zielgerichtet und überzeugend zu führen und Verhandlungswerkzeuge professionell einzusetzen.

Erleben Sie die besten Tools und Empfehlungen dazu in unserem digitalen Workshop.

Inhalte:

- Meta-Ebene als Voraussetzung für strategisches Verhandeln
- Profiling: Kenne dein Gegenüber besser als er sich selbst
- Verhandle nicht im Blindflug: Strategische Verhandlungsvorbereitung
- Meine Ziele - seine Ziele - unsere Ziele?
- Welche Strategien, welche Taktiken sind erfolgreich?

Termin: 21.10.2020 13:00 - 17:00 Uhr

Dauer: 4 Stunden

Kosten: € 480,00 zzgl. MwSt

Referent: Frieder Gamm, Geschäftsführer der Frieder Gamm Group GmbH

Anmeldung: <https://friedergamm.de/digitale-verhandlungsseminare/>

Profiling in der Verhandlung

Einer der größten Fehler in der Verhandlungsführung ist, dass man Argumente verwendet, die man selbst für schlüssig und motivierend hält.

Das klappt hervorragend – sofern der Verhandlungspartner so gestrickt ist, wie man selbst – ist er aber meist nicht.

Die Folge ist, dass Ihre scheinbar zutreffende Argumentation beim Gegenüber keinen Anklang findet.

Die wahre Kunst ist es, in die Welt des anderen hinein zu argumentieren.

„Der Köder muss dem Fisch schmecken, nicht dem Angler“ ist ein altbekanntes Sprichwort.

Und um zu wissen auf welche Köder mein Gegenüber anspringt, hilft es ungemein zu wissen, wie dieser tickt.

Inhalte:

- Unterschiedliche Verhandlungstypen kennenlernen und erkennen
- Strategie und Taktiken auf die verschiedenen Verhandlungstypen zielgerichtet formulieren
- Do's and don'ts in der Kommunikation mit unterschiedlichen Typen

Termin: 16.11.2020 13:30-17:30

Dauer: 4 Stunden

Kosten: € 480,00 zzgl. MwSt

Referent: Frieder Gamm, Geschäftsführer der Frieder Gamm Group GmbH

Anmeldung: <https://friedergamm.de/digitale-verhandlungsseminare/>



Frieder Gamm Verhandlungsexperte. Business Speaker. Trainer.

Frieder Gamm ist als internationaler Redner weltweit gefragt. Seine Vorträge begeisterten bisher mehr als 100.000 Menschen branchenunabhängig durch seine dynamische Vortragsweise und Verhandlungsexpertise. Multimedial zeigt er auf, wie selbst schwierigste Verhandlungssituationen gemeistert werden können.

Seine Karriere startete er 1989 bei der Dr. Ing. h.c. F. Porsche AG. Dort war er im Einkauf und Vertrieb national und international tätig.

Seit 1999 steht Frieder Gamm als Geschäftsführer der Frieder Gamm Group mit seinem Expertenwissen Kunden zur Seite und schult mit seinem Trainerteam weltweit.

Mit dem Bestseller „Verhandlungen gewinnt man im Kopf“ des Redline Verlags hat Frieder Gamm ein Standardwerk geschaffen und ist Dozent an namhaften Universitäten und Businessschools.

Kontakt

Ute Gamm

Büro Berlin

Christburgerstr. 17

D-10405 Berlin

Tel +49 (0)30 720 219 33

Mobil +49 (0)163 33 43 067

Email ug@friedergamm.de

www.friedergamm.de