



USW NETZWERK 2012

**VERHANDLUNGS-
MANAGEMENT**



Das Seminar im Überblick

Seminarkonzept

Verhandlungen spielen in nahezu allen betriebswirtschaftlichen Aufgabenfeldern eine zentrale Rolle. Während der Einkauf Konditionen und Lieferbedingungen mit Zulieferern aushandelt, ist es die Kernaufgabe des Vertriebs, spiegelbildlich zur Funktion des Einkaufs Vereinbarungen mit Handelspartnern, Einkaufsgemeinschaften oder Einzelkunden zu treffen. Daneben spielen Verhandlungen aber auch für andere Funktionsbereiche im Unternehmen eine entscheidende Rolle. So gehört es zu den Aufgaben der Personalabteilung oder der Geschäftsleitung, sich mit aktuellen oder potenziellen Mitarbeitern über Arbeitsbedingungen, Karrierewege sowie Löhne und Gehälter zu einigen. Und selbst Forschungs- und Entwicklungsabteilungen sind regelmäßig gezwungen, benötigte Ressourcen intern in Verhandlungen durchzusetzen oder Zulassungen für von Ihnen entwickelte Neuprodukte auszuhandeln.

Obwohl ein Großteil der betrieblichen Abläufe durch Verhandlungssituationen geprägt ist, gibt es in der betrieblichen Praxis nur selten ein systematisches Verhandlungsmanagement. Einer der Gründe hierfür ist darin zu sehen, dass betriebliche Weiterbildungsmaßnahmen den Fokus meist nur auf die psychologischen Aspekte der Verhandlungsführung legen.

Verhandlungserfolg setzt aber mehr voraus, als die eigentliche Verhandlung professionell zu führen. Eine goldene „80/20-Regel“ des Verhandlungsmanagements besagt, dass 80 % des Verhandlungserfolgs durch eine systematische Vor- und Nachbereitung und nur 20 % durch die eigentliche Verhandlungsführung entsteht.

Das Seminar zeigt Ihnen Wege auf, wie Sie ein umfassendes Verhandlungsmanagement, bestehend aus Analyse, Organisation, Vorbereitung, Führung und Nachbereitung, implementieren können. Ziel ist es, dass Sie Ihre eigene Verhandlungsperformance oder die Ihrer Mitarbeiter systematisch steigern können, um hierdurch für Ihr Unternehmen ergebnisrelevante Verbesserungen zu erzielen.



Termin

4. Verhandlungsmanagement (VHM)
27. - 29. Juni 2012

Preis

Der Seminarpreis beträgt 2.800 Euro.

Seminarort

ESMT Campus Schloss Gracht bei Köln

Seminarsprache

Deutsch

Das Seminar im Überblick

Ihr Nutzen

- Sie gewinnen Erkenntnisse über die Vorteile, die ein betriebswirtschaftlich fundiertes, umfassend angelegtes Verhandlungsmanagement für Ihr Unternehmen haben kann.
- Sie lernen, wie ein Verhandlungsmanagementsystem aufgebaut sein sollte, aus welchen Schritten es besteht und wie sich ein solches System in Ihrem Unternehmen implementieren lässt.
- Sie entwickeln Verhandlungsstrategien und -taktiken für unterschiedliche Verhandlungssituationen.
- Sie diskutieren mit erfahrenen Dozenten und Seminarteilnehmern über Verhandlungserfahrungen und Best Practices aus verschiedenen Branchen und Unternehmensbereichen. Hierdurch erhalten Sie Ansatzpunkte, die eigene Verhandlungsperformance oder die Ihrer Mitarbeiter zu steigern.
- Sie können besser einschätzen, wie die Performance von Verhandlungsführern im Detail zu beurteilen ist und wie Sie zukünftig Verhandlungsteams erfolgsorientierter besetzen können.
- Sie knüpfen wertvolle Kontakte zu Seminarcollegen und können aus dem gegenseitigen Erfahrungsaustausch Hinweise für Ihre eigene Arbeit gewinnen.

Unterkunft, Verpflegung

Das Seminar findet auf Schloss Gracht in Erftstadt-Liblar bei Köln statt.

Die Teilnehmer wohnen in Einzelzimmern mit Dusche und WC.

Der Vollpensionspreis von zurzeit 152,50 € pro Tag (inkl. USt.) wird gesondert berechnet.

Anmeldung

Nutzen Sie die Möglichkeit der Online-Anmeldung im Internet unter www.esmt.org/usw-anmeldung oder senden Sie den Anmeldebogen an:

ESMT

European School of
Management and Technology GmbH
USW Netzwerk

Schloss Gracht
Fritz-Erler-Str. 1
50374 Erftstadt

Telefon +49 (0)2235 406-204

Telefax +49 (0)2235 406-235

E-Mail: usw-netzwerk@esmt.org

Aktuelle Informationen über das Seminar finden Sie im Internet unter www.esmt.org/usw-vhm.

Wer sollte teilnehmen?

Zielgruppe

Führungskräfte in Stab und Linie, in deren Verantwortungsbereich regelmäßig Verhandlungen durchgeführt werden.

Das Seminar richtet sich dabei gleichermaßen an Verhandlungsführer, die Ihre eigene Verhandlungsleistung noch weiter verbessern wollen, wie auch an Führungskräfte, die Teams von Mitarbeitern mit Verhandlungsaufgaben steuern.

Von dem Programm profitieren Führungskräfte aus verschiedensten Unternehmensbereichen.

Beispiele:

- Vertriebsleiter
- Einkaufsleiter
- Key Account-Manager
- HR-Manager
- Geschäftsführung



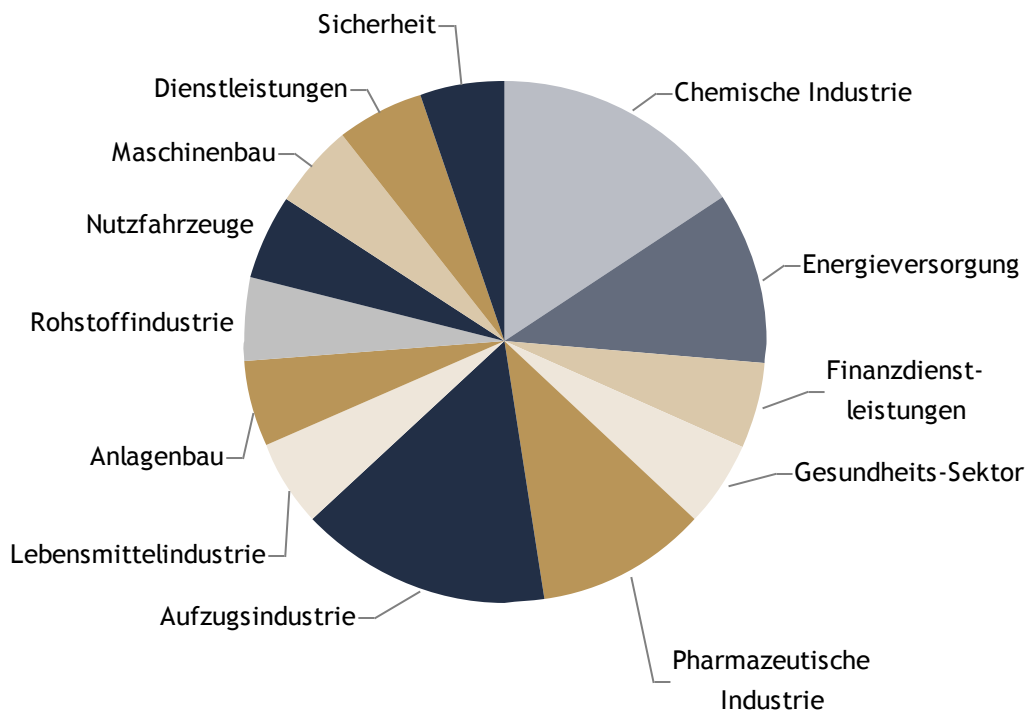
Wer sollte teilnehmen?

Teilnehmerzusammensetzung

Die Teilnehmer des Verhandlungsmanagement Seminars kommen aus Unternehmen verschiedenster Branchen und Größenordnungen u. a.:

Boehringer Ingelheim Pharma GmbH & Co.KG ▪ Bundesdruckerei GmbH ▪ Diakonie Michaelshoven ▪ E.ON Ruhrgas AG ▪ E.ON Service Plus ▪ Grillo-Werke AG ▪ Gumlink A/S ▪ K+S Kali GmbH ▪ LANXESS AG ▪ MAN Diesel & Turbo SE ▪ MAN Truck & Bus Deutschland GmbH ▪ Siltronic AG ▪ Solvay Arzneimittel GmbH ▪ Stuttgarter Lebensversicherung a.G. ▪ ThyssenKrupp Elevator (CENE) GmbH ▪ ThyssenKrupp Fördertechnik GmbH ▪ T-Systems International GmbH ▪ Vivento Customer Service GmbH

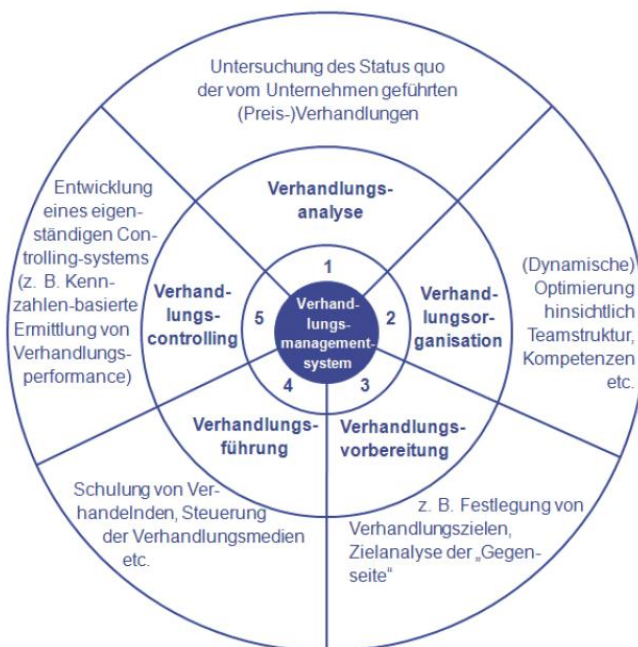
Branchenzusammensetzung



Seminarinhalte

Ziel des Intensivseminars ist es, die Bausteine eines umfassenden Verhandlungsmanagements kennenzulernen und einsetzen zu können. Im Einzelnen werden folgende Themen ausführlich diskutiert:

Der Navigationsrahmen



Zum Einstieg in die Thematik wird ein Modell erarbeitet, das als Navigationshilfe für ein systematisches Verhandlungsmanagement dient und sich mit folgender Frage beschäftigt: Welche Erfolgsfaktoren sind zu berücksichtigen, um Verhandlungsprozesse zu professionalisieren?

Erfolgsfaktor Nr. 1: Verhandlungsanalyse

Im Mittelpunkt der Verhandlungsanalyse steht der Versuch, den Status quo von Verhandlungen, die von Mitarbeitern des eigenen Unternehmens geführt werden, abzubilden. Vor allem geht es darum, die im Unternehmen bestehenden Verhandlungsprozesse, -routinen, etablierten Spielregeln und von den Verhandelnden benannten - Schwierigkeiten aufzunehmen und einer ersten kritischen Bewertung zu unterziehen.

Erfolgsfaktor Nr. 2: Verhandlungsorganisation

Hierauf aufbauend sind Entscheidungen im Bereich der Verhandlungsorganisation zu treffen. In diesem Zusammenhang geht es insbesondere darum, der Frage nachzugehen, ob die bisherige Besetzung von Verhandlungsteams aus Managementperspektive sinnvoll erscheint. Gegebenenfalls sind Anpassungen im Hinblick auf Teamgröße, die Kompetenz der an der Verhandlung Teilnehmenden oder die hierarchische Zuordnung von Verhandlungsteilnehmern vorzunehmen.

Seminarinhalte

Erfolgsfaktor Nr. 3: Verhandlungsvorbereitung

Der dritte Bestandteil beinhaltet die Verhandlungsvorbereitung. Hier ist durch geeignete organisatorische Anweisungen sicher zu stellen, dass Verhandlungsteams innerhalb ihrer Vorbereitung jeweils vorgegebene Vorbereitungsschritte durchlaufen. Mit Hilfe von Vorbereitungsschecklisten soll sichergestellt werden, dass für alle Verhandlungen identische Vorbereitungsschritte vollzogen werden. Insbesondere ist dabei darauf Wert zu legen, dass im Rahmen der Verhandlungsvorbereitung nicht allein die eigene Verhandlungsposition heraus gearbeitet wird, sondern vor allem auch eine Analyse der Verhandlungsziele und Verhandlungsinteressen der Gegenpartei vorgenommen wird.

Erfolgsfaktor Nr. 4: Verhandlungsführung

Im Hinblick auf die Verhandlungsdurchführung sollten Verhandelnde Hilfestellung für die erfolgreiche Durchführung und Beendigung von Verhandlungen zur Verfügung gestellt bekommen. Erstrebenswert ist es dabei, Handbücher erfolgreichen Handelns zu erstellen, in denen branchen- und unternehmens-spezifische Erfolgsstrategien und -taktiken für Durchführung und Abschluss von Verhandlungen zusammen getragen werden.

Erfolgsfaktor Nr. 5: Verhandlungscontrolling

Schließlich gehört zu einem umfassenden Verhandlungsmanagement auch, dass im Nachgang ein konsequentes Verhandlungscontrolling durchgeführt wird. Dabei werden Verhandlungsergebnisse mit vorher festgelegten Verhandlungszielen verglichen. Im Zuge dessen können erfolgreiche von weniger erfolgreichen Verhandlungen unterschieden werden und den Verhandelnden Feedback im Hinblick auf ihre Verhandlungsleistung gegeben werden. Mit Hilfe eines solchen Verhandlungscontrollings gelingt es Unternehmen, einen organisationsinternen KVP (kontinuierlicher Verbesserungsprozess) in Gang zu bringen.

Lernmethoden

Besonderen Wert legen wir bei diesem Seminar auf eine ausgewogene Zusammenstellung verschiedener Lernmethoden. Diese dienen zum einen der Vermittlung neuen aktuellen Wissens und zum anderen der interaktiven Vertiefung und Anwendung der präsentierten Konzepte im Kreise der Seminarkollegen.

Vorträge und Plenardiskussionen

In Vorträgen vermitteln die Referenten - Hochschullehrer, die auf die Erfahrung aus der Zusammenarbeit mit zahlreichen Unternehmen zurückgreifen können - zunächst grundlegende Zusammenhänge und aktuelle Konzepte, Erkenntnisse und Praxiserfahrungen zum effizienten und effektiven Verhandlungsmanagement. Integraler Bestandteil ist die begleitende Diskussion, die es erlaubt, speziell auf die Bedürfnisse Einzelner einzugehen und den Informationstransfer zu vertiefen.

Fallstudien

Fallstudien bieten die Möglichkeit, bereits im Seminar den Transfer des Erlernten auf konkrete Verhandlungssituationen anzuregen. Der Schwerpunkt liegt auf der Fallanalyse und der Erarbeitung von Lösungsalternativen in kleinen Gruppen sowie der konkreten Vorbereitung, Führung und Nachbereitung von Verhandlungen, die im Kreise der Seminarteilnehmer durchgeführt werden.

Kamingespräch

Im Rahmen eines Kamingesprächs haben Sie Gelegenheit, von einer erfahrenen Führungskraft eines bemerkenswerten Unternehmens direkt zu erfahren, wie ein erfolgreiches Verhandlungsmanagement in diesem Unternehmen sichergestellt wird. Im Gespräch mit dem Referenten können Sie Hintergründe erfahren und Anregungen für das eigene Unternehmen gewinnen.

« Verhandlungsführungsseminare gibt es viele, aber Verhandlungsmanagement als Steuerungstool für Organisationen ist ein interessanter, neuer Ansatz. Praxis gepaart mit wissenschaftlichem Fundament ist ein guter Mix. »

Eva Schneider, Trainer und Berater, Human Resources/Learning Development,
HypoVereinsbank/UniCredit Bank AG

Die VHM-Fakultät

Seminarleitung

Professor Dr. Markus Voeth (Seminarleiter)



Mitglied der ESMT Visiting Faculty, Seminarleiter des MM und Inhaber des Lehrstuhls für Marketing im Institut für Betriebswirtschaftslehre der Universität Hohenheim. Seine Interessenschwerpunkte sind Industriegütermarketing sowie

Verhandlungsforschung.

Sowie weitere Experten aus der Verhandlungspraxis, z.B. Tarifverhandlungen, Verhandlungen mit Lieferanten, Verhandlungen im internationalen Umfeld.

Projektleitung

Dr. Kirsten B. Fischer



Head of Business Development USW Netzwerk und Projektleiterin der Marketing- und Strategieseminare MM, VHM und STM sowie des MUP.

Ihre Arbeitsschwerpunkte liegen auf den Gebieten des Marketing, insb. CRM.



Weitere Fragen?

Sie benötigen noch detailliertere Informationen zu Programmablauf, -inhalten oder -zielgruppe?

Unsere Projektleiterin berät Sie gerne:
Tel: +49 2235 406-240 (Dr. K. Fischer).

Aktuelle Informationen zum Seminar finden Sie auf unserer Homepage unter www.esmt.org/usw-vhm.

ESMT und USW Netzwerk

ESMT

Die ESMT European School of Management and Technology mit Sitz in Berlin ist eine internationale Business School im Herzen Europas.

Die Schule wurde im Oktober 2002 auf Initiative 25 führender globaler Unternehmen und Verbände gegründet, um unternehmerisch denkende und verantwortungsbewusst handelnde Führungspersonlichkeiten auszubilden. ESMT bietet Vollzeit- und berufsbegleitende Executive MBA-Programme, Management-Weiterbildung sowie maßgeschneiderte Programme für Unternehmen und forschungsbasierte Beratung.

Ziel der ESMT ist es, Managern und Entscheidungsträgern aus Politik und Wirtschaft durch die Verbindung von ausgezeichneter Forschung und praxisorientierten Methoden relevantes und zukunftsweisendes Wissen zu vermitteln. Die internationale Fakultät der ESMT kommt aus unterschiedlichsten fachlichen Disziplinen. Der Sitz der ESMT befindet sich im historischen Zentrum Berlin, ein zweiter Standort ist Schloss Gracht bei Köln.

Gründer und Stifter der ESMT

Allianz, Axel Springer, Bayer, Bayerische Hypo- und Vereinsbank, BMW, BDI, BDA, Daimler, Deutsche Bank, Deutsche Lufthansa, Deutsche Post, Deutsche Telekom, EADS, E.ON, Gazprom Germania, KPMG, MAN, McKinsey, Münchener Rückversicherungsgesellschaft, Robert Bosch, RWE, SAP, Siemens, The Boston Consulting Group, ThyssenKrupp.

USW Netzwerk

Seit Januar 2004 gehört das USW Netzwerk zur ESMT. Der Name USW Netzwerk steht seitdem für die deutschsprachigen offenen Managementseminare der ESMT. Unsere Seminare unterstützen Führungskräfte auf den verschiedenen Stufen ihrer Karriereleiter darin, die Anforderungen ihres Jobs zu bewältigen und sie auf den nächsten beruflichen Schritt vorzubereiten.



USW Netzwerk-Programme

- General Management Seminar (GMS)
- Management Update: Neue Impulse für erfahrene Führungskräfte (MUP)
- Management für jüngere Führungskräfte (MjF)
- Der Aufsichtsrat (ARS)
- Betriebswirtschaft für Führungskräfte (mit eLearning) (BTN/eBTN)
- Controlling für Führungskräfte (CTR)
- Mergers & Acquisitions (M&A)
- Strategisches Management (STM)
- Marketing-Management (MM)
- Preismanagement (PM)
- Professionelles Vertriebsmanagement (VM)
- Verhandlungsmanagement (VHM)
- Entscheidungs- und Verhandlungstechniken (EVT)
- Führung von Mitarbeitern (FvM)
- Führung für jüngere Führungskräfte (FjF)
- Die Führungskraft als Coach (FKC)
- Change Management (CMS)
- Update Personalentwicklung (UP)

Campus Schloss Gracht

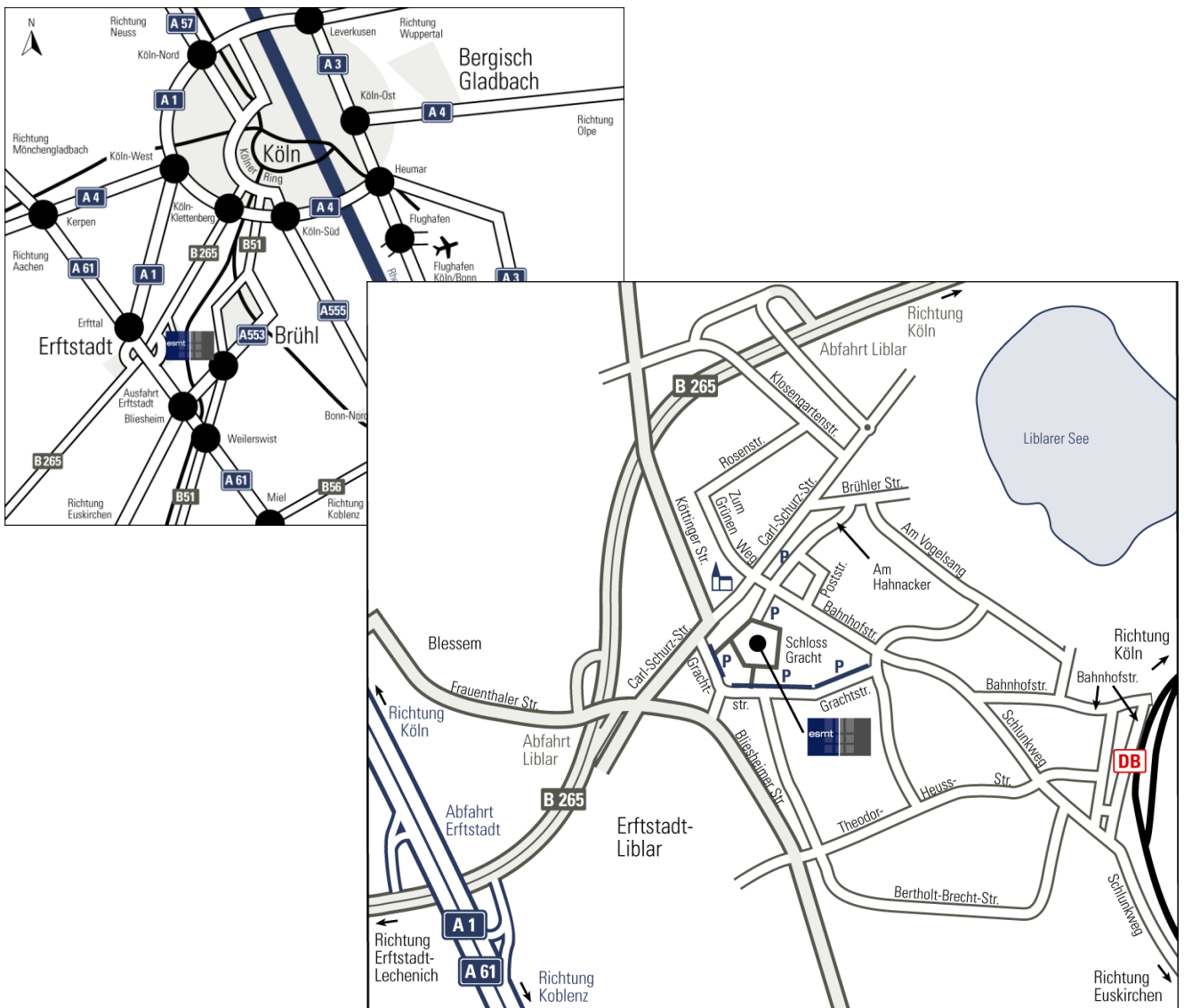
Schloss Gracht

Nur 15 Kilometer von Köln entfernt liegt zwischen Ville und Erft das Wasserschloss Gracht. Mehr als vier Jahrhunderte war es Stammsitz der Grafen Wolff Metternich. 1976 wurde es Sitz des Universitätsseminar der Wirtschaft (USW) und ist seitdem eine der ersten Adressen in der Management-Weiterbildung in Deutschland.

Schloss Gracht bietet den perfekten Rahmen für Seminare auf hohem Niveau: Bei uns finden Sie Muße zur Reflexion in einem stilvollen Ambiente, unterstützt durch moderne Seminartechnik. Fernab vom Tagesgeschehen haben Sie die Möglichkeit, sich neuen Inhalten zu öffnen und im Austausch mit Seminarkollegen und Referenten „über den eigenen Tellerrand“ zu blicken.



So finden Sie uns in Schloss Gracht



ESMT European School of
Management and Technology GmbH
USW Netzwerk
Schloss Gracht
Fritz-Erler-Straße 1
50374 Erftstadt
Tel. +49 2235 406-204
E-Mail: usw-netzwerk@esmt.org
www.esmt.org/usw-netzwerk

So finden Sie uns in Schloss Gracht

Anreisehinweise nach Schloss Gracht

Per Auto

Fahren Sie auf der Autobahn A 61 von Koblenz oder Mönchengladbach bis zur Ausfahrt Erftstadt (Ausfahrt 108). Auf der B 265 fahren Sie in Richtung Liblar und nehmen die nächste Ausfahrt nach Liblar. An der direkt folgenden Ampel fahren Sie links in die Carl-Schurz-Straße (auf der linken Seite befindet sich eine Tankstelle und ein Schild weist den Weg nach Schloss Gracht). Folgen Sie der Straße, bis sie nach links abbiegt. Hier sollten Sie geradeaus durch eine verkehrsberuhigte Zone (20 km/h) fahren. Am Ende biegen Sie nach rechts in die Bahnhofsstraße ab und fahren wiederum die nächste Straße rechts direkt auf Schloss Gracht zu. Parkplätze befinden sich in begrenzter Zahl auf dem öffentlichen Parkplatz unmittelbar vor dem Schloss (Hinweis: Die dort auf 2 Stunden begrenzte Parkzeit gilt nicht für Gäste von Schloss Gracht!). Weiterer Parkraum ist auf den angrenzenden Straßen rund um den Schlosspark vorhanden, ebenso ein großer Parkplatz gegenüber der Sparkasse, jeweils etwa drei Gehminuten vom Schloss entfernt.

Per Bahn

Erftstadt Liblar hat eine Bundesbahnstation. Die Züge fahren vom Hauptbahnhof Köln in Richtung Kall, Euskirchen oder Trier. Die Fahrt dauert etwa 25 Minuten. Schloss Gracht liegt ca. 1,5 km von der Bahnstation entfernt. Wir empfehlen Ihnen, sich für die 5-minütige Taxifahrt bereits vorab einen Wagen beim lokalen Taxiunternehmen „Althausen“ zu bestellen (Taxiruf-Nr.: 02235 2929). Bitte beachten Sie, dass am Bahnhof nur ein Kartentelefon zur Verfügung steht.

Vom Flughafen Köln / Bonn per Taxi

Der Flughafen Köln / Bonn ist rund 40 km von Liblar entfernt. Der Preis für ein Taxi nach Schloss Gracht beträgt etwa € 50 (kürzeste Fahrtroute über die Autobahn A 4, Ausfahrt Klettenberg, Bundesstraße B 265). Die Fahrt dauert - je nach Verkehrsdichte - 35 bis 45 Minuten.

Vom Flughafen Düsseldorf per Taxi

Der Flughafen Düsseldorf ist rund 90 km von Liblar entfernt. Der Preis für ein Taxi nach Schloss Gracht beträgt etwa € 120. Die Fahrt dauert - je nach Verkehrsdichte - 50 bis 60 Minuten.

Beachten Sie bitte, dass nicht alle Taxiunternehmen Kreditkarten annehmen, so dass Sie das bitte vor Antritt der Fahrt mit dem Fahrer abklären sollten.



Hinweis:

Über Bahn- und Flugverbindungen nach Schloss Gracht können Sie sich im Internet erkundigen. Bahnverbindungen finden Sie unter <http://reiseauskunft.bahn.de> und Flugverbindungen stehen jeweils unter <http://www.koeln-bonn-airport.de> oder <http://www.duesseldorf-international.de>

ESMT

European School of Management
and Technology

USW Netzwerk
Schloss Gracht
Fritz-Erler-Str. 1
50374 Erftstadt

Telefon: + 49 (0) 2235 406-204
Telefax: + 49 (0) 2235 406-235

E-Mail: usw-netzwerk@esmt.org
www.esmt.org/usw-netzwerk