



Family
Business
Academy | by PwC

Unternehmer-Seminar



Deal!

Wie Sie in Verhandlungen bekommen,
was Sie wollen!

20. Mai 2019, Frankfurt a. M.

Mit dem Top-Verhandler Prof. Dr. Jack Nasher

Programm

Verhandeln, um zu bekommen, was Sie wollen

Widerstreitende Interessen, eine hohe Kunden- oder Lieferantenabhängigkeit oder auch die Marktmacht einzelner Akteure. Es gibt viele Gründe, warum jeder Unternehmer in einer entscheidenden Verhandlung schon einmal den Kürzeren gezogen hat. Aber warum gelingt es Einzelnen immer wieder, aus anscheinend unterlegener Position ein für sie optimales Verhandlungsergebnis zu erzielen?

Wie wirken Interessenswahrnehmung und Machtspiel zusammen? Welche Rolle spielen Fakten, welche zwischenmenschliche und emotionale Faktoren? Warum ist es besser, Interessen zu vertreten statt Positionen zu beziehen? Wie kommt man dem Verhandlungspartner entgegen, ohne Terrain zu verlieren? Wie macht man aus Gegnern Verbündete?

In diesem Unternehmerseminar deckt Verhandlungsprofi Jack Nasher in seiner unnachahmlichen Art auf, wie Verhandlungen typischerweise laufen und wie sie im Ideal ablaufen sollten. Er analysiert psychologische Muster, deckt Machtstrukturen auf und erläutert trickreiche, aber ungemein zielführende Kommunikationstechniken.

Konkret lernen Sie,

- warum Sie nicht bekommen, was Sie verdienen, sondern, was Sie verhandeln
- weshalb Frauen in 2 Minuten mindestens € 500 000 verschenken und weshalb sie eigentlich die besseren Verhandler sind
- wie Sie vom Dealmaker zum Dealdesigner werden

Inhalt und Ablauf

1 Die Macht

- Das innere Spiel: weshalb alle Macht von Ihnen ausgeht
- Das äußere Spiel: wie Sie den Eindruck Ihrer Verhandlungsmacht erzeugen:
 - ▷ Knappheitseffekt: wie Sie stets eine Konkurrenz-situation erzeugen
 - ▷ Autorität: warum Sie niemals das letzte Wort haben sollten
 - ▷ Zeit: weshalb Sie nie Ihren Zeitdruck preisgeben, aber stets den des anderen herausfinden sollten

2 Die Kommunikation

- Sigmund Freuds Lieblingstechnik und wie Sie sie nutzen
- Die Columbo-Technik – weshalb der Harmlose gewinnt
- Die Sowjetmethode und das ‘Negotiator’s Dilemma’!
- Aus Gegnern Verbündete machen

3 Die Interessen

- Warum Kompromisse schlecht sind
- Win-Win: Mythos oder Realität?
- Der große Unterschied: Interessen statt Positionen
- Vom Dealmaker zum Dealdesigner – mit der wichtigsten Frage der Verhandlung

4 Die Taktiken

- Ankern: wer beginnt, gewinnt
- Flinch & Crunch : richtig auf Angebote reagieren
- „Jadestein für Backstein“: Entgegenkommen optimal strukturieren
- Prospect Theory: Zerstückeln oder Zusammenfassen der Verhandlungsmasse

5 Der Abschluss

- Den Concorde-Effekt verstehen und nutzen
- Der Nibble: 5 % mehr pro Deal!
- Die Kunst, eine ‘goldene Brücke’ zu bauen
- Nachverhandeln: wann und wie

Beginn

9.30 Uhr

Gemeinsames

Mittagessen

13.00 bis 14.00 Uhr

Ende

17.00 Uhr

Ihr Referent



Prof. Dr. Jack Nasher

ist aktuell einer der gefragtesten Verhandlungsberater für Manager und Unternehmer im deutschsprachigen Raum. Redegewandt, witzig und begeistert führt er durch seine Trainings. Nasher studierte Jura, Philosophie, Psychologie und Management an den Universitäten Wien, Trier, Frankfurt und an der Saïd Business School der Universität Oxford. Er bekleidet den Lehrstuhl für Organisation und Unternehmensführung an der Munich Business School. Jack Nasher hält weltweit Vorträge und Trainings zu den Themen Kommunikation und Verhandlung. Seine Bücher wie z.B. das 2013 erschienene „Deal!: Du gibst mir, was ich will“ standen wiederholt auf der Spiegel-Bestsellerliste und erschienen u.a. auch in Russland, Korea und China.

Teilnehmer

Unternehmer/innen, Geschäftsführer und Führungskräfte in Familienunternehmen

Preis

1.190 Euro zzgl. MwSt., Begleitperson: 1.050 Euro zzgl. MwSt. (enthält Tagungsunterlagen und Verpflegung)

Termin und Ort

20. Mai 2019 im Steigenberger Airport Hotel in Frankfurt a. M. (Zimmerreservierungen bitte mit Stichwort „INTES“ über Tel. 069/6975 2426)

Anmeldung



Online anmelden unter
www.intes-akademie.de/anmeldung
oder schriftlich an:

INTES Akademie für Familienunternehmen
Kronprinzenstraße 31, 53173 Bonn-Bad Godesberg
Fax +49 228 36780-69

Anmeldung zum Unternehmer-Seminar
„Deal!“ am 20. Mai 2019 in Frankfurt a. M.

.....
Name

.....
Funktion

.....
Name Begleitperson

.....
Funktion Begleitperson

.....
Firma

.....
Anschrift

.....
Abweichende Rechnungsanschrift

.....
Telefon

.....
E-Mail

Hinweis

Nach Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine schriftliche Bestätigung und Anfahrts-
hinweise. Unsere Rechnung erhalten Sie mit der Bestätigung. Bei Absagen
später als vier Wochen vor Veranstaltungsbeginn werden 50 Prozent des Preises
berechnet. Bei Absagen später als zwei Wochen vor Veranstaltungsbeginn wird
der volle Preis berechnet. Sie können jedoch Ersatzteilnehmer benennen.

Mit Ihrer Anmeldung bestätigen Sie, dass Sie unsere AGB zur Kenntnis genom-
men haben. Hinsichtlich der Verarbeitung Ihrer personenbezogenen Daten
verweisen wir auf unsere Datenschutzerklärung.

Ich stimme dem Erhalt der regelmäßigen INTES Digital News zu.

.....
Datum, Unterschrift

Über INTES

Die INTES Akademie für Familienunternehmen, ein Unternehmen der PwC-Gruppe, gilt als Marktführer und erster Ansprechpartner für Unternehmerfamilien in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Gemeinsam mit PwC stehen wir für:

Family – Beratung für die Inhaberfamilie: INTES bringt die Erfahrung aus 20 Jahren Pionierarbeit bei der Beratung von Inhaberfamilien ein. Die von INTES entwickelten Methoden und Modelle finden sich in den Familienverfassungen und Governance-Strukturen von zahlreichen Familienunternehmen wieder.

Business – Services für das Unternehmen: PwC steht neben der Kerndienstleistung Abschlussprüfung für hochwertige Strategie-, Management- und Implementierungsberatung sowie Rechts- und Steuerberatung auf internationalem Niveau. PwC begleitet Familienunternehmen in ihren Wachstumsstrategien bei gleichzeitiger Sicherung der unternehmerischen Unabhängigkeit.

Academy – Qualifizierung für Inhaber, Nachfolger, Geschäftsführer und Beiräte: INTES bietet praxisorientierte Qualifizierung für die verschiedenen Stakeholder im Familienunternehmen.

INTES macht Inhaberfamilien stärker. PwC macht Familienunternehmen besser. Unternehmer und Familienunternehmen profitieren von dieser einzigartigen Kombination aus inhaber- und unternehmensstrategischer Kompetenz!

www.intes-akademie.de

INTES Akademie für Familienunternehmen

Kronprinzenstraße 31
53173 Bonn-Bad Godesberg

Tel. +49 228 36780-61

Fax +49 228 36780-69

info@intes-akademie.de

www.intes-akademie.de

 www.facebook.com/INTES.Akademie