



DIE VERHANDLUNGSTRAINER
Verhandlungen gewinnen

„Manipulation in Verhandlungen“

Manipulationstechniken kennenlernen und entschärfen

1 -tägiger Verhandlungsworkshop

mit Verhandlungsprofi und Buchautor Peter Troczynski

Machtspiele sind in einigen beruflichen Situationen alltäglich. Eine wichtige Erkenntnis dazu ist die Tatsache, dass viele Menschen Ihren Willen nicht einfach so durchsetzen, weil sie die stärkeren sind, sondern weil sie tricksen, weil sie drohen, weil sie bluffen, weil sie das eine sagen und das andere meinen. Weil sie so tun, als würden sie nachgeben. In Wirklichkeit nehmen sie den anderen die Dinge aus der Hand, weil sie es verstehen, zu beeindrucken, weil sie einschüchtern und den anderen bei der Eitelkeit packen.

Gerade im Berufsleben gibt es viele Taktiken, die Aufschluss darüber geben, wie man andere zielgerichtet und hemmungslos manipuliert.

Eine wichtige Taktik ist der Einsatz schwarzer Rhetorik.





MANIPULATION - DER WORKSHOP

Der Trainings-Bestseller Führungskräfte und Mitarbeiter aus Geschäftsleitung, Vertrieb, Einkauf, Materialwirtschaft, Produktion, Entwicklung und Marketing

Dieses Training bieten wir auch Inhouse an.

Ein Inhouse-Training lohnt sich in der Regel ab 3 Personen gegenüber einzelner Buchungen für offene Trainings.

Termin / Ort

16. November 2020 - Welcome Hotel Wesel****

Beginn: 9:00 Uhr Ende: ca. 17:00 Uhr

Ort: Rheinpromenade 10 - 46487 Wesel

Übernachtungs- und weitere Verpflegungskosten sind direkt mit dem Hotel abzurechnen. Für die Teilnehmer stehen bis drei Wochen vor dem Seminar begrenzte Zimmerkontingente zu Sonderkonditionen zur Verfügung. Nehmen Sie Ihre Reservierung bitte rechtzeitig selbst und direkt im Hotel unter Berufung auf die Veranstaltung der Verhandlungstrainer vor.

Ihre Investition

1-tägig 1.650,00 € / Person zzgl. MwSt.

darin enthalten sind: Seminarpauschale, Unterlagen, Getränke, Pausen-Snacks, Mittagessen, Das Buch von Peter Troczynski „Verhandlungen gewinnen“ als E-Book Zertifikat plus 3-maliges Bonuscoaching per Mail oder Telefon auf den Grundlagen des gebuchten Trainings innerhalb der folgenden 6 Monate.

Inhalte

Machtspiele sind in einigen beruflichen Situationen alltäglich. Gerade im Berufsleben gibt es viele Taktiken, die Aufschluss darüber geben, wie man andere zielgerichtet und hemmungslos manipuliert.

Eine wichtige Taktik ist der Einsatz schwarzer Rhetorik.

Schwarze Rhetorik bedeutet, dass durch bestimmte Techniken andere Menschen zu einer Verhaltensänderung oder Glaubensänderung bewegen zu können, ohne dass sie es merken.

Dazu gehört z.B. das Auslösen von Emotionen und Schuldgefühlen.

Auch das Brechen von Widerständen, die Vermittlung von falschen Wahrheiten, der Einsatz von Täuschung und Verunsicherung, das Ausüben von Macht und Druck oder das Auseinanderbrechen von Verhandlungsteams, sind sicher fragwürdige kommunikative Tricks. Die Beeinflussung durch diese psychologischen Taktiken ist dennoch ein legitimes Mittel, sich in der Verhandlung durchzusetzen oder die eigene Position zu stärken.

Aus der Sicht der rhetorischen Manipulation ist der Mensch in diesen Fällen nur ein Mittel zur Zielerreichung. Der, der diese Techniken anwendet, macht aus seinem Gegenüber keine Partner, sondern Opfer.

In diesem Training lernen Sie rhetorische Methoden kennen, wie sie ablaufen und wie Sie auf diese rhetorischen Tricks der anderen reagieren können.

Denn nur wer diese Methoden kennt, kann im Ernstfall gegensteuern und sein eigenes Verhandlungsergebnis verbessern.



INHALTE

Psychologie der Beeinflussung - Social Proof und Klick, surr - Prinzipien, die unser Verhalten bestimmen und die Auswirkungen auf Verhandlungsführung, Kommunikations- und Verhandlungsstrategien haben [↓](#)

Rhetorische und soziale Distanz als Basis für die Zielerreichung – Zielpersonen als Opfer

Schwarze Rhetorik - Manipulationen kennen und professionell reagieren, wie z.B. jemanden verunsichern | jemanden schaden | jemanden ablenken | jemanden an mich binden | jemanden dazu bringen gegen seine Interessen zu handeln |

Die Strategie und Technik Box der Verhandlungs-Hebel und -Tools | wichtige Manipulationstechniken wie z.B. „Autoritäts- / Claqueur-Applauspender- / Feindbild- / Gerüchte- / Prediger- / Sündenbock- / Intrigen- / Lügen- und Vernichtungstechnik |

4 Phasen der rhetorischen Manipulation

Eine Scala der ethischen Bedenklichkeit

Wie Sie Manipulationstechniken der Verhandlungspartner in Ihren Verhandlungen entschärfen, erfolgreich kontern, in ruhigeres Fahrwasser bringen und diese für Ihr Verhandlungsziel nutzen [↓](#)

Transfer-Coaching | inhaltliche Vertiefung und Transfer zu individuellen Fragestellungen

IHR TRAINER PETER TROCZYNSKI Headcoach der Verhandlungstrainer

Peter Troczynski blickt auf eine mehr als 30-jährige erfolgreiche Berufskarriere zurück. Seine Managementausbildung erhielt er in namhaften Konzernen der Informations-Technologie Branche. Seit 1994 bietet er Verhandlungstrainings für die unterschiedlichsten Unternehmensbereiche an. Er gehört zu den wenigen Verhandlungsexperten in Deutschland die aus langjähriger Berufs- und Trainingspraxis sowohl die Einkaufs- als auch die Vertriebsseite kennen.

Seit mehr als 25 Jahren unterstützt er Unternehmen und Organisationen bei der Erreichung ihrer Verhandlungsziele, sowohl im Hintergrund, am Verhandlungstisch als auch in Trainings. Seinen Ruf, messbar deutlich bessere Resultate zu erzielen hat er sich u.a. durch eine Vielzahl von Verhandlungen, die er im Laufe seines Berufslebens im Verkauf und im Einkauf in verschiedenen Branchen geführt hat, erworben. Auch heute verhandelt er regelmäßig im Kundenauftrag in unterschiedlichsten Branchen und erzielt dabei überdurchschnittliche Erfolge.

Er ist Spezialist für Verhandlungen in der Industrie, im Handel und im Dienstleistungsbereich, sowohl mit Wettbewerbslieferanten als auch mit mächtigen, monopolistisch ausgerichteten Lieferanten. Des Weiteren unterstützt er Unternehmen aus verschiedenen Branchen regelmäßig als „Ghost Negotiator“.





ANMELDEFORMULAR

Per Mail an: of@die-verhandlungstrainer.de

Hiermit melde(n) ich (wir) mich (uns) verbindlich gemäß den nachfolgend genannten Geschäftsbedingungen zur Teilnahme zu nachstehender Veranstaltung an:

SEMINAR / WORKSHOP

Manipulation

16. November 2020 - Welcome Hotel Wesel****

Beginn: 9:00 Uhr Ende: ca. 16.30 - 17.00 Uhr

Ort: Rheinpromenade 10 - 46487 Wesel

www.welcome-hotels.com

Seminargebühr:

1-tägig 1.650,00 € / Person zzgl. MwSt.

Dies ist eine rechtsverbindliche Anmeldung. Es gelten die beiliegenden Geschäftsbedingungen für unsere offenen Seminare.

Firmenname

PLZ / Ort

Straße

Datum: Rechtsverbindliche Unterschrift / Stempel

ANMELDEFORMULAR

Name Teilnehmer 1

Position

Telefon:

E-Mail:

Name Teilnehmer 2

Position

Telefon:

E-Mail:

Ansprechpartner für Rückfragen:

Name

Abteilung

Telefon

Mail



Geschäftsbedingungen für offene Seminare

Die Teilnehmerzahl je Seminar ist auf 8 Teilnehmer begrenzt. Die Anmeldungen werden daher nach Reihenfolge der Eingänge berücksichtigt. Bei ausgebuchten Seminaren werden Sie umgehend informiert. Mit der Anmeldebestätigung erhält der Anmeldende die Rechnung nur über die Teilnahmegebühr. Die Teilnahmegebühr versteht sich pro Teilnehmer und zzgl. der gesetzlichen MwSt. Die Teilnehmergebühr beinhaltet jeweils die Seminarkosten, Unterlagen, Zertifikat, Mittagessen, Kaffeepausen und Seminargetränke (wenn in der Beschreibung so ausgewiesen). Ab zwei Teilnehmern aus einem Unternehmen erhalten Sie 10 % Nachlass auf die Gesamtgebühr.

Der **Rechnungsbetrag** ist bis 2 Wochen vor Veranstaltungsbeginn auf unser Konto zu überweisen. Bei kurzfristigen Anmeldungen (2 Wochen vor Seminarbeginn), sind die Teilnahmegebühren sofort fällig. Die Teilnahmegebühren müssen vor Veranstaltungsbeginn überwiesen sein. Übernachtungs- und weitere Verpflegungskosten sind direkt mit dem entsprechenden Hotel abzurechnen. Nehmen Sie Ihre Reservierung bitte rechtzeitig selbst und direkt im Hotel unter Berufung auf die Veranstaltung der Verhandlungstrainer vor.

Stornierungen bis 6 Wochen vor Veranstaltungsbeginn sind kostenfrei. Bei späteren Stornierungen kann von Ihnen ein Ersatzteilnehmer benannt werden. Wird kein Ersatzteilnehmer benannt, ist bei Rücktritt bis 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn eine Stornierungsgebühr von 30% der Teilnahmegebühr fällig. Bei späteren Stornierungen, bei Nichterscheinen oder nur zeitweisem Erscheinen des Teilnehmers berechnen wir die volle Teilnahmegebühr.

Der Veranstalter darf den Teilnehmer bis auf Widerruf als Referenz in seinen Medien nennen.

Geschäftsbedingungen für offene Seminare

Trainer: Änderungen des Einsatzes der in der Beschreibung aufgeführten Trainer sind in Ausnahmefällen möglich.

Rücktrittsvorbehalt: Wir sind berechtigt aus wichtigem Grund (insbesondere bei Erkrankung des Trainers und bei zu geringer Teilnehmerzahl) gegen volle Rückerstattung bereits gezahlter Gebühren das Training zu stornieren. Weitere Ansprüche, insbesondere Schadensersatzansprüche, werden von uns nicht akzeptiert.

Urheberrecht: Sämtliche im Seminar ausgeteilten Unterlagen sind urheberrechtlich geschützt. Sie dürfen nur mit Einwilligung des Urhebers vervielfältigt werden.

Gerichtsstand: Gerichtsstand ist das für den Geschäftssitz der Verhandlungstrainer zuständige Gericht.

Jede Maßnahme wird begleitet durch ausführliches Trainingsmaterial und der Dokumentation der im Training oder Workshop erarbeiteten Ergebnisse. Zusätzlich erhält jeder Teilnehmer themenorientierte Trainingsmaterialien zur Transfersicherung