

BESSER VERHANDELN -MEHR ERREICHEN

TRAININGS



2026



EN GARDE
Verhandlungstraining

Inhaltsverzeichnis

Zielgruppen

Wer von uns profitiert

4

En GardE Faktoren

Garantie für
ein einzigartiges Training

5

Ihre Trainings maßgeschneidert

Für jeden Bedarf die
richtige Lösung

6

Trainings

Besser verhandeln – mehr erreichen,
Effective Business Negotiations
En GardE Master Class
Preis, Preis, Preis!

8–17

Asse-Workshop und En GardE Praxistag
Tatort Verhandlung
Verhandlungserfolg am Telefon
Verhandlungskonflikte lösen

19–23

En GardE Masterprogramm

Die persönlichen
Fertigkeiten verbessern

24

Verhandlungs- consulting

Holen Sie sich Sicherheit, Erfahrung und
strategische Verhandlungskompetenz

26

Verhandlungs- curriculum

En GardE Trainingsmodule
Download-Portal für Teilnehmer

28

Referenzen

Unternehmen, die auf unsere
Verhandlungskompetenz setzen

29

Expertenteam

Verhandlungstrainerinnen
und Verhandlungstrainer

30

Über uns / Trainingstermine

Partner
Unsere internationalen Standorte
Unsere öffentlichen Trainings im Überblick

32–34

VERHANDELN – NEU DEFINIERT

Die Geschäftswelt hat sich verändert: Neue Technologien und veränderte Arbeitsweisen haben **innovative Ansätze und kreative Lösungen** hervorgebracht. Persönliche und virtuelle Kommunikation greifen dabei zunehmend ineinander – ein Zusammenspiel, das entscheidend für Ihre nächsten Verhandlungserfolge ist.

Um auf Ihre individuellen Bedürfnisse noch näher einzugehen, unterstützen wir Sie mit einem **erweiterten Portfolio**: Unsere Hybrid-Angebote begleiten Sie auch in beweglichen Zeiten. **Sie bestimmen über Zeit, Ort und Format**. Wir bereiten Sie auf **virtuelle und persönliche Verhandlungen** vor. **Das Erfolgskonzept** bleibt bestehen: **Konzentration auf wesentliche Erfolgsfaktoren, intensivste Übung und sofortiger Praxistransfer im Verhandlungstraining** und danach mit dem neuen KI-Coach als Sparringspartner.

Voraussetzung ist ein **konstruktives Gesprächsklima basierend auf Vertrauen** und damit einer tragfähigen Beziehung. Diese Haltung vermitteln wir auch unseren Teilnehmenden; Grenzen setzen, wo notwendig, Gemeinsamkeiten finden, wo sinnvoll.

Ihr Nutzen:

- Strukturierte, effektive Vorgangsweise persönlich und virtuell
- Bessere Preise, Konditionen und Leistungen
- Besseres Durchsetzen Ihrer Interessen
- Keine faulen Kompromisse mehr
- Erhebliche Zeitersparnis und mehr Sicherheit
- **NEU! KI-Coach** - Ihr Sparringspartner auch nach dem Training!

Bereiten Sie sich für die Zukunft vor –
die nächste Verhandlung wartet schon.
Ihr



Frank Vogt
Geschäftsführer



Das Praxis-
training für
Ihren Erfolg



Frankfurt

Wien

Budapest

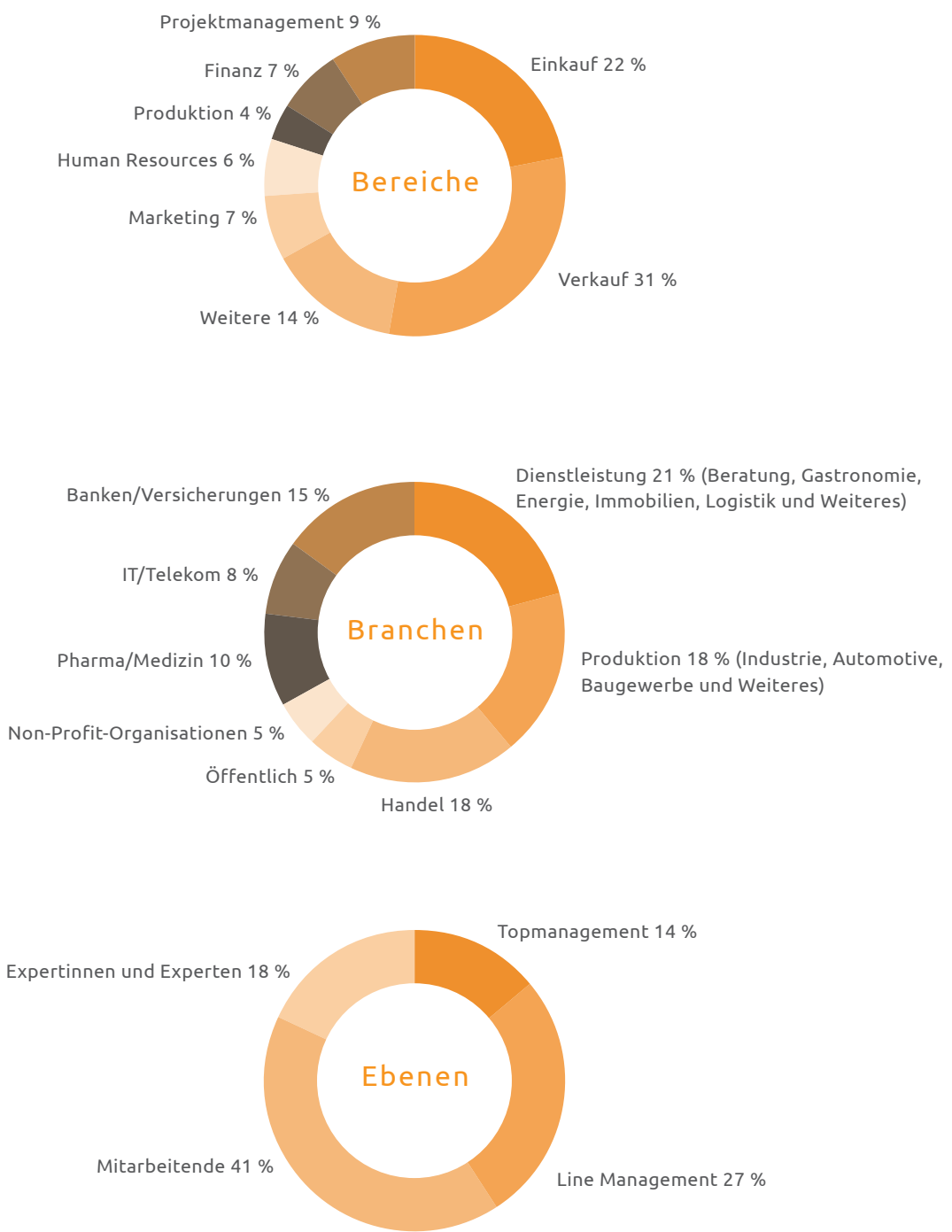
Warschau

Zielgruppen

Wer von uns profitiert

Wir alle verhandeln – täglich, immer und überall – und sind uns dessen oft gar nicht bewusst. Wir verhandeln im Büro, am Telefon, im Geschäft, im Freundeskreis, mit Vorgesetzten, im Team, mit der Kundenseite, mit der Lieferantenseite und in vielen Situationen mehr.

Das macht das Thema Verhandlungskompetenz für die meisten Personen und Bereiche relevant. Vom Management bis zu den Mitarbeitenden, von berufserfahrenen Personen bis zu Neulingen. Vom Einkauf über den Verkauf bis zum Projektmanagement – Verhandlungsstärke ist in allen Bereichen und Ebenen und in allen Branchen gefragt. Das sehen wir auch am Mix unserer Teilnehmenden.



Die En GardE Faktoren

Garantie für ein einzigartiges Training

1 Expertenduo in jedem Training
Im En GardE Verhandlungstraining stehen Ihnen 2 Expertinnen bzw. Experten zur Verfügung. So wird jede Minute im Training optimal genutzt und alle Teilnehmenden werden umfassend unterstützt und begleitet.

2 Intensive Praxisanteile – Learning by Doing
In bis zu 12 realistischen Praxisfällen werden alle Teilnehmenden permanent gefordert. Das bedeutet, 80 % des Trainings werden in konkreten Praxis-Verhandlungen verbracht! Plus: Es besteht die Möglichkeit, zusätzlich eigene Fälle im Training aufzubereiten und zu verhandeln.

3 Steigender Schwierigkeitsgrad
Die Fallstudien im Training sind hochrealistisch, der Schwierigkeitsgrad erhöht sich laufend. Dadurch wird Verhandlungs-Know-how aufgebaut, mit dem jede Aufgabenstellung erfolgreich gelöst werden kann: ob Face to Face, in Team- oder in multilateralen Verhandlungen.

4 Innovatives Video-Feedback
Die Videotechnik »DPV – Double Picture Video« ist ein Meilenstein der professionellen Videoanalyse im Training. En GardE arbeitet live mit Split Screen und Multi-Perspektiven. Analysen finden somit in nie gekannter Intensität, Präzision und für beide Verhandlungsparteien gleichzeitig statt.

5 Sofort anwendbare Praxiswerkzeuge
Praxistransfer ist die Maxime von En GardE. Alle Teilnehmenden sind in der Lage, sofort nach dem Training die erlernten und erlebten Fähigkeiten und Fertigkeiten einzusetzen – sicher und zuverlässig. Die En GardE Tools sind einfach und schnell anwendbar und eine wertvolle Hilfe für die Praxis.

6 Verhandlungsführung – Assistenz – Analyse
Nur wer in allen Rollen Erfahrung hat, versteht das Prinzip erfolgreicher Verhandlungen. Verhandlungssituationen werden aus verschiedenen Blickwinkeln durchgespielt. Das erhöht das Verständnis für die Gegenseite und gibt wertvolle Einblicke in fremde Strategien und Taktiken.

7 Intensität und Spannung
Wertvolles Lernen und Erleben von der ersten bis zur letzten Minute. Darüber hinaus garantiert »progressives Feedback« ein Trainingserlebnis höchster Intensität. Bei 3 Trainingstagen: 30 Stunden, Trainerduo, 10 Teilnehmende, 12 Praxisfälle, 2 Verhandlungsräume, 4 Kameras.

8 Qualität durch Erfahrung und perfekter Service
Wir unterstützen Sie bei der gesamten Abwicklung mit professioneller Trainingsorganisation, Nachbereitung und umfassender Qualitätskontrolle. Unser mehrstufiges Bildungscontrolling zeigt: Bereits nach 12 Monaten hat sich der Trainingsbesuch bei über 70 % der Absolventinnen und Absolventen amortisiert und die Weiterempfehlungsquote liegt bei 97 %.

Ihr Training – maßgeschneidert

Für jeden Bedarf die richtige Lösung



Öffentliche Trainings

Unsere Trainings mit fixem Termin und Ort finden Sie auf den nächsten Seiten sowie im Web: www.engarde-training.com/de/termine



Firmeninterne Trainings

Alle En Garde Trainings sind zu besonderen Konditionen buchbar. Dies bietet Ihnen Teameffekte durch die gemeinsame Arbeit in einem vertraulichen Rahmen. Termin und Ort bestimmen Sie.



Consulting, Workshops und Coaching

Zur Vorbereitung oder als Begleitung während wichtiger oder schwieriger Verhandlungen. Wir unterstützen Sie bei Ihren konkreten Verhandlungsfällen mit professionellem Consulting und Begleitung durch unser Praxis-Expertenteam.



Verhandlungsbegleitung/ Ghost Negotiation

Das En Garde Verhandlungsteam begleitet Sie nicht nur bei der strategischen Vorbereitung auf eine wichtige oder schwierige Verhandlung, sondern unterstützt Sie auch direkt in den Verhandlungen.



Web-Training Verhandeln im Webmeeting

Unsere Training führen wir für Sie auch virtuell als hoch übungsintensives Web-Training mit nationalen oder internationalen Gruppen durch.

**»Am erfolgreichsten
ist, wer sich auf eine
Sache konzentriert –
und diese zur
Perfektion bringt.«**

Christian E. Koller
Managing Partner Österreich



TRAININGS



**»Der En GardE Effekt
bewirkt, dass Sie bei
Verhandlungen im
richtigen Moment den
Fokus auf die richtigen
Dinge richten.«**

Bernd Schnabl
Verhandlungsexperte
und Trainer

Besser verhandeln – mehr erreichen

Exzellente Verhandlungsergebnisse für den beruflichen Erfolg

3 Tage Intensivtraining

Unser Schlüsseltraining mit Fokus auf Praxis und Umsetzbarkeit sowie perfekter Didaktik und Methodik. Dieses Training ist eine unentbehrliche Hilfe für messbare Verhandlungserfolge. Herausfordernde Praxisfälle garantieren 3 intensive, lehrreiche und vor allem gewinnbringende Trainingstage. Sofort anwendbare Werkzeuge sichern einen größtmöglichen Lerntransfer. Für optimale Verhandlungsergebnisse und eine kompetente und sichere Verhandlungsführung.

Zielgruppe

Verhandelt wird täglich: privat wie beruflich, intern, extern, auf allen Ebenen und in allen Unternehmen. Oft werden diese »Gespräche« allerdings gar nicht als Verhandlungen wahrgenommen – und damit Chancen verspielt.

Dieses Intensivtraining richtet sich an Mitarbeitende und Führungskräfte, die intern und extern verhandeln und dabei eigene Ziele sowie die Interessen des Unternehmens durchsetzen wollen.

Trainingsinhalte

- Den En GardE VerhandlungsChrono als wirkungsvolle Struktur in Verhandlungen einsetzen
- Verhandlungsstrategie mit dem ESP (En GardE Strategic Planner) festlegen
- Mit der Faktenbrille den Durchblick auf erfolgsrelevante Informationen verschaffen
- Asse einsetzen und so die eigene Verhandlungsposition stärken
- Eine Verhandlungszone schaffen und damit die Grundlage für eine mögliche Einigung legen
- Mit der 4er-Kette Vorschläge begründen und verstärken
- Give and Take: keine Forderung ohne Gegenforderung
- Mit der Smash-Technik unfaire Attacken des Gegenübers abwehren
- Close the Deal: den Abschluss aktiv suchen, Ergebnisse verbindlich fixieren
- Lernerfolg und Praxistransfer mit Checklisten und Werkzeugen sichern
- Alle Teilnehmenden erhalten im Training das Fachbuch »Der Verhandlungs-Profi. Besser verhandeln – mehr erreichen«

»Sie kennen die Zielgruppe, die Branche und ihre Sprache. Das schätzen die Führungskräfte ebenso wie die hohe Praxisrelevanz, das interaktive Arbeiten und das ermutigende Feedback.

Firmeninterne Trainings

Für alle Trainings gilt: Firmeninterne Trainings rechnen sich bereits ab 6 Teilnehmenden und können auf Ihre individuellen Bedürfnisse – bis hin zu eigenen Praxisfällen – abgestimmt werden. Termin und Ort bestimmen Sie!

Öffentliche Termine
finden Sie immer
aktuell auf unserer
Webseite.

Ort

Glashütten
Königstein

Auch als
Web-Training

This training is also available in English: *Effective Business Negotiations*, p. 12

Das En GardE Fachbuch

Der Verhandlungs-Profi
Besser verhandeln – mehr
erreichen Autor: Martin Dall
Linde Verlag, 280 Seiten,
geb., ISBN 978-3-7093-0335-1

Blick ins Buch



€ 24,90 zzgl. MwSt.
erhältlich im Buchhandel



Effective business negotiations

Negotiation skills for excellent business results

3 days intensive training programme

The En GardE bestseller for negotiators and those who want to become negotiators. With its acute focus on practice and execution as well as cutting edge didactics and methodology, this training is indispensable to achieve measurable success in negotiations. Challenging case work guarantees three intense, informative and above all, profitable days of training. En GardE is the perfect training for people who want to negotiate better and where top quality is worth something. We offer the En GardE standard negotiation training as open training programme and internal company training.

Target groups

For employees and managers who negotiate internally and externally, who want to reach their personal goals and who work in the best interests of their organisations.

Training content

- Use the En GardE Chrono as an effective structuring tool in negotiations
- Set your negotiation strategy with the ESP (En GardE Strategic Planner)
- The Fact Eyeglasses sharpen your focus on success-relevant information
- Play your Aces to strengthen your negotiating position
- Define a negotiation zone and set the stage for a possible agreement
- Justify and strengthen your proposals with the persuasion chain
- Give & Take: no claim without a counter-claim
- Use a Smash to fend off unfair attacks from the other side
- Close the Deal: Actively look for the close – fix the results and make them binding
- Check-lists and tools assure learning and knowledge transfer success

You can always find the latest public dates on our website.

Location

Glashütten
Königsstein

**»Give your
negotiating partner
what he wants -
but at your
conditions.«**

Mag. Peter Hinterhölzl
Gesellschafter
En GardE Österreich





En GardE Master Class

Schwierige Verhandlungen meistern

2 Tage Intensivtraining

Das optimale Aufbautraining, exklusiv für Absolventinnen und Absolventen des En GardE Trainings »Besser verhandeln – mehr erreichen«. Manche Verhandlungen sind besonders schwierig, manche Beteiligte extrem hart »zu knacken«. Dazu kommen noch Zeitdruck, plötzliche Änderungen des Umfelds, taktische Spielchen, und schon ist das angepeilte Ergebnis in Gefahr. In diesem Intensivtraining machen wir Sie fit für besonders schwierige Situationen in Verhandlungen. Erleben Sie 2 hochintensive Tage, in denen Sie fast ausschließlich an 8 fordernden, realistischen Praxisfällen und Fallstudien mit DPV-Kontrolle (Double Picture Video) arbeiten.

Trainingsinhalte

- Auffrischung und Vertiefung von VerhandlungsChrono und ESP
- Umgang mit den großen 3 Taktik-Kategorien: Behinderung, Angriff, Täuschung
- Verhandeln unter Druck: Bluff, Zeitdruck und Ultimatum
- Überzogene Forderungen und »Take it or leave it«, speziell bei Monopolisten
- Elegante Fragetechniken für Intervention und Information
- Umgang mit persönlichen und unfairen Attacken
- Einzementierte Positionen und Blockaden bearbeiten
- Kooperation durch die »fantastischen 4 Fragen« forcieren
- Checklisten und Werkzeuge für sicheren Praxistransfer

Zielgruppe

Für Absolventinnen und Absolventen von »Besser verhandeln – mehr erreichen«, die ihre Verhandlungsskills in besonders schwierigen Verhandlungen optimal einsetzen möchten.

You can always find
the latest public
dates on our
website.

Ort

Glashütten,
Königstein

This training is also available in English: En GardE Master Class



Der Master Class Chrono
als Drehscheibe für alle
Teilnehmenden



»Eine Unterschrift kann alles verändern. In Verhandlungen werden die Weichen für das Erreichen der eigenen Ziele und der des Unternehmens gestellt. Es geht oft um viel. Manchmal auch um alles.«

DI Robert Lampl
Verhandlungsexperte
und Trainer

Preis, Preis, Preis!

Intensivtraining für erfolgreiche Preisverhandlungen

2 Tage Intensivtraining

Das Pflichttraining für Mitarbeitende im Ein- und Verkauf für erfolgreiche Preisgespräche und Preisverhandlungen. So bestehen Sie in Gesprächen, in denen sich alles nur um den Preis dreht. Minimieren (oder maximieren!) Sie Rabatte, Nachlässe, Boni, Preisstaffeln und Konditionen und steigern Sie Ihre Erträge. Die Folgen von Preisnachlässen für den Unternehmensgewinn sind dramatisch, sie knabbern unerbittlich am Gewinn. Die Auswirkungen von erfolgreichen Preisverhandlungen schlagen sich dagegen sofort positiv im Ergebnis nieder. Checklisten, Praxis-Kalkulationen, Werkzeuge und intensive Übungen garantieren raschen und erfolgreichen Transfer in Ihre Preis-Praxis!

Trainingsinhalte

- Die 4 Preis-Disziplinen: sofort bessere Preise erzielen
- »Preis-Anker« für Ihren Startvorteil setzen
- Rechnen Sie richtig: Preise, Rabatte und Erträge – im Detail!
- Den Nutzen präzise erarbeiten und mit »FBI« strategisch einsetzen
- »Z3« – 3 Passiv-Methoden für schnelle Nachlässe
- Durchblick im Rabatt-Dschungel und die Geheimwaffe »Sonderpreis«
- Preise »designen« – Attraktivität zahlt sich aus
- En GardE Double-Split: nie mehr teure Kompromisse eingehen
- Den Minimum-Preis des Gegenübers berechnen
- Der En GardE Rabatt-Gewinn Korrelator® zum Schutz Ihrer Marge

Zielgruppe

Intensivtraining für Mitarbeitende und Führungskräfte mit Schwerpunkt Ein- und Verkauf, bei deren Verhandlungen sich alles »nur« um den Preis dreht.

Beratung und Anmeldung

Dieses En GardE Verhandlungstraining führen wir ausschließlich als firmeninternes Training durch. Zu Details und Terminanfragen beraten wir Sie gerne persönlich:



Anke Ponath
Kundenbetreuung / Customer advisor
germany@engarde-training.de
T +49 6190 888 54 10

»Die Teilnehmenden erkennen, wie wichtig die Vorbereitung ist und gewinnen an Sicherheit. Das führt zu einem besseren Ergebnis. Das Gelernte kann sofort 1:1 in der Praxis umgesetzt werden.«

A black and white portrait of Dr. Manuela Offenzeller, a woman with short dark hair, smiling and wearing a light-colored button-down shirt. She is seated, with her hands resting on her lap. The background is blurred, showing what appears to be a modern interior with large windows.

**»Einem Spezialisten
vertraue ich mich
gerne an – vor
allem, wenn er
mir zu messbarem
Verhandlungs-
erfolg verhilft.«**

Dr. Manuela Offenzeller
Verhandlungsexpertin
und Trainerin

Asse-Workshop

Stärken Sie Ihre Verhandlungsposition

1-tägiger Workshop

»Asse« stärken Ihre Verhandlungsposition und erweitern Ihren Verhandlungsspielraum. Ziel des Workshops ist es, Ihre Asse maßgeschneidert für Ihr Produkt oder Ihr Unternehmen zu erarbeiten und strategisch vorzubereiten. Sie lernen, Reaktionen von Ihrem Gegenüber zu antizipieren und bereiten sich auf professionelle Vorgehensweisen bei Forderungen vor.

- »Asse« für Mehrwert, Leistungen und Vorgehensweisen finden
- Wertvolle Asse Ihres Gegenübers erhalten
- Voraussetzungen für ein erfolgreiches (Team-) Zusammenspiel in Verhandlungen schaffen
- Stärken/Schwächen des derzeitigen Zusammenspiels analysieren (z. B. bei Teamverhandlungen)
- Stolpersteine (Einwände/Vorwände) finden und passende Reaktionen erarbeiten
- Strategische Planung Ihres Exits und Plan B

Zielgruppe

Exklusiv für Teilnehmende firmeninterner Trainings als wertvolle Ergänzung zu »Besser verhandeln – mehr erreichen«.

This training is also available in English: Aces Workshop

En GardE Praxistag

1-tägiges intensives Follow-up-Training

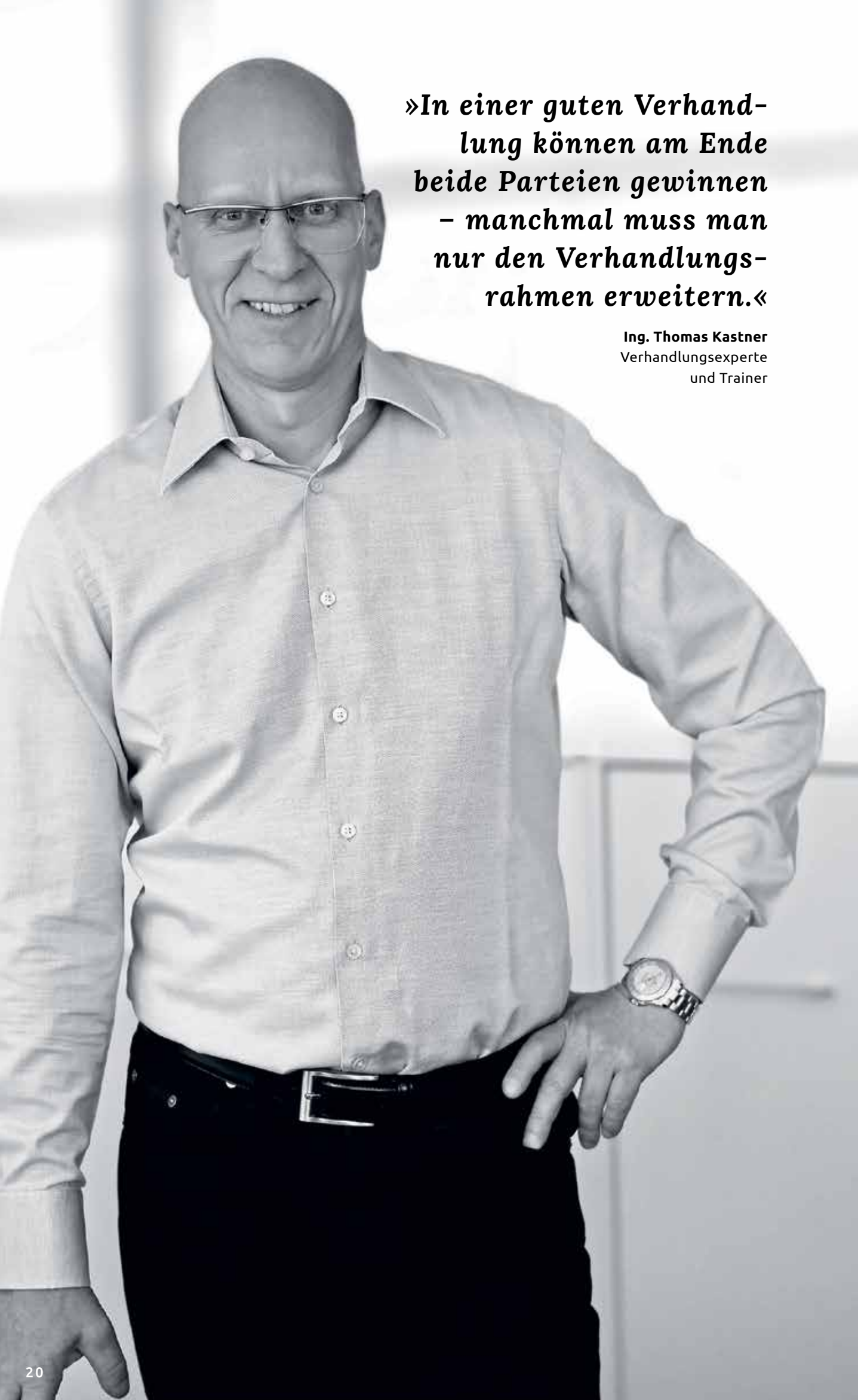
Die Teilnehmenden üben anhand vertiefender oder eigener Verhandlungsfälle, festigen ihr aufgebautes Know-how und sichern so den Praxistransfer.

- Erfahrungsaustausch bei der Umsetzung der erlernten Praxiswerkzeuge
- 3 firmenspezifische Praxisfälle strategisch vorbereiten, verhandeln und analysieren
- Live-Analyse durch das bewährte Video-Feedback
- Aufbau zusätzlicher Sicherheit und Durchsetzungskraft für Verhandlungen

Zielgruppe

Exklusiv für Absolventinnen und Absolventen von »Besser verhandeln – mehr erreichen«, die ihr Verhandlungs-Know-how noch weiter vertiefen und in praktischen Übungen anwenden möchten.

This training is also available in English: Practice Day



»In einer guten Verhandlung können am Ende beide Parteien gewinnen – manchmal muss man nur den Verhandlungsrahmen erweitern.«

Ing. Thomas Kastner
Verhandlungsexperte
und Trainer

Tatort Verhandlung

Enttarnen von Bluffs und Tricks mit kriminalistischen Methoden

1-tägiges Spezialtraining

Kavaliersdelikte oder hart an der Grenze zur Legalität? Gerade bei wichtigen Verhandlungen wird ein breites Repertoire an Tricks aufgeföhren – gewinnen um jeden Preis heißt die Devise. Wie Sie rasch durchschauen, ob Ihr Gegenüber blufft, trickst oder gar lügt und was Sie dagegen unternehmen können, erfahren Sie in diesem En Garde Spezialtraining.

Trainingsinhalte

- Lüge, Irrtum und Schwindel psychologisch betrachtet
- Das Dossier – Wissen ist Macht
- Die »Pinocchio-Falle« in der Praxis
- Beobachten mit dem »Magic Eye«
- Der Faktor »Macht« und dessen Einsatz
- Effektive kriminalistische Fragetechnik
- Eine kriminalistische Fallstudie mit »ABF« lösen
- Spannende Übungen und hilfreiche Werkzeuge

Der Trainer Peter Ilko, MSc, BA, ehem. Major Kripo, war viele Jahre hindurch als Polizeioffizier sowie Ausbilder und Projektleiter im polizeilichen Einsatz tätig und hat sich auf kriminalpolizeiliche Vernehmungen und Befragungen spezialisiert. Unter seiner Anleitung schärfen Sie Ihre Beobachtungsgabe und aktivieren Ihr persönliches Alarmsystem. Ein En Garde Spezialtraining aus einem außergewöhnlichen Blickwinkel – extrem wertvoll für die Business-Praxis.

Zielgruppe

Für alle, die ihr Gegenüber besser durchschauen und angemessen auf Lügen, Bluffs und Tricks reagieren wollen.

Beratung und Anmeldung

Dieses En Garde Verhandlungstraining führen wir ausschließlich als firmeninternes Training durch. Zu Details und Terminanfragen beraten wir Sie gerne persönlich:



Anke Ponath
Kundenbetreuung / Customer advisor
germany@engarde-training.de
T +49 6190 888 54 10

Verhandlungserfolg am Telefon

Überzeugend verhandeln durch taktische Gesprächsführung

2 Tage Intensivtraining

Eine schwierige Situation: Die Beteiligten sitzen sich nicht gegenüber – sondern am jeweils anderen Ende der Leitung. Ohne Blickkontakt, Nähe und nonverbales Feedback sind Verhandlungen nicht nur kürzer, sondern meist auch härter. Das führt dazu, dass weniger Informationen ausgetauscht und vermehrt Annahmen sowie Missverständnisse auftreten, weil Signale »überhört« werden. Auch Argumente und Forderungen klingen schärfer und unverfrorener als im persönlichen Kontakt. Umso wichtiger werden die strategische und zielorientierte Planung der Gespräche und die aktive Führung durch jedes Telefonat. Am Telefon ist jede Sekunde wertvoll und muss zugunsten Ihres Verhandlungsziels genutzt werden. Dieses Spezialtraining mit echten Praxisfällen – ausschließlich am Telefon – lässt Sie Ihre Telefonverhandlungen in Zukunft erfolgreich meistern.

Trainingsinhalte

- Strategische Planung für Verhandlungen am Telefon mit dem ESP (En GardE Strategic Planner)
- Den VerhandlungsChrono als Führungsinstrument im Telefonat einsetzen
- Stimme, Sprache, Lautstärke, Tempo und Pausen richtig nutzen
- Einwandbehandlung am Telefon – rasch und wirkungsvoll
- Vorschläge und Argumente richtig und zielorientiert platzieren
- Give and Take: Forderungen entkräften, eigene Forderungen durchsetzen
- Praktische Checklisten und Strukturen für Telefonverhandlungen sichern den Praxistransfer
- Video-Telefon-Schaltung für reales Setting und unmittelbares Audio-Video-Feedback
- Wichtig: kein einfaches Telefontraining, sondern ein echtes Verhandlungstraining!
- Ausführliche Trainingsunterlagen inkl. persönlicher SD-Karte & Fachbuch »Der Verhandlungs-Profi«

100 % Praxisnutzen: In diesem Training werden sämtliche Verhandlungen tatsächlich am Telefon geführt. Je nach Ihrer Zielsetzung können neben wertvollen En GardE Fallstudien auch eigene Fälle vorbereitet sowie »Echttelefonate« geführt und anschließend analysiert werden.

Zielgruppe

Personen, die am Telefon für sich oder andere Verhandlungsgespräche führen.

This training is also available in English: Successful negotiation by phone

Beratung und Anmeldung

Dieses En GardE Verhandlungstraining führen wir ausschließlich als firmeninternes Training durch. Zu Details und Terminanfragen beraten wir Sie gerne persönlich:



Anke Ponath
Kundenbetreuung / Customer advisor
germany@engarde-training.de
T +49 6190 888 54 10

Verhandlungskonflikte lösen

Professioneller Umgang mit Konflikten in Verhandlungen

2 Tage Intensivtraining

Ein falsches Wort, ein Missverständnis, eine als Zumutung empfundene Forderung – und schon wird aus einer Verhandlung ein Konflikt. Hochkommende Emotionen, die oft nach außen nicht gezeigt werden, beeinträchtigen den Willen zur Kooperation. Das Misstrauen wächst und die Verhandlung gerät ins Stocken oder wird bei hoch eskalierten Konflikten sogar abgebrochen. In diesem Training lernen Sie an eigenen und zur Verfügung gestellten Praxisfällen, wie Sie Konflikte lösen und die Verhandlung wieder auf eine rationale und konstruktive Ebene bringen. So können Sie die im Konflikt gebundene Energie wieder auf Ihr Verhandlungsziel fokussieren und optimale Lösungen finden.

Trainingsinhalte

- Wann wird eine Verhandlung zum Konflikt: Zeichen erkennen und rechtzeitig handeln
- Rahmenbedingungen herstellen, die die Kooperationsbereitschaft fördern, ohne das eigene Verhandlungsziel aufzugeben
- Die 4B-Technik: De-Eskalation in 4 Schritten
- Selbstreflexion und Perspektivenwechsel – mit strukturierter Gesprächsvorbereitung das Gespräch auf eine lösungsorientierte Ebene bringen
- Wie Sie inakzeptables Verhalten bzw. störende Punkte offen ansprechen und gleichzeitig eine gute Verhandlungsbasis erhalten
- Konstruktiver Umgang mit Provokationen, Beschuldigungen und emotionalen Reaktionen
- Worst-Case-Szenarios: was tun, wenn Ihr Konfliktlösungsversuch zu scheitern droht
- Flexibilität im Konflikt – wie Sie Ihren Zugang der jeweiligen Situation anpassen

Zielgruppe

Intensivtraining für Mitarbeitende und Führungskräfte, die intern und extern in einem schwierigen und konfliktreichen Umfeld verhandeln und in der Verhandlung maximale Kooperation erreichen wollen.

Beratung und Anmeldung

Dieses En Garde Verhandlungstraining führen wir ausschließlich als firmeninternes Training durch. Zu Details und Terminanfragen beraten wir Sie gerne persönlich:



Anke Ponath
Kundenbetreuung / Customer advisor
germany@engarde-training.de
T +49 6190 888 54 10

En GardE Masterprogramm

Die persönlichen Fertigkeiten verbessern

Für die wichtigsten Herausforderungen

Viele bedeutende Situationen im Berufsleben verlaufen nicht optimal: Konflikte eskalieren, Emotionen siegen über Argumente, Meetings dehnen sich endlos und führen zu keinem Ergebnis, wichtige Verhandlungen misslingen, die Gegenüber sind schwierig, die Kompromisse faul ...

Kennen Sie das? Selten geschieht es aus Absicht, sondern einfach nur, weil die Fähigkeiten fehlen, schwierige Gespräche zu meistern. Die gute Nachricht: Diese Fähigkeiten kann man erlernen und heikle Situationen mit etwas Übung in den Griff bekommen. Die weniger gute Nachricht: Praktisch alle im Unternehmen haben schon ein Training im Bereich Gesprächsführung hinter sich. Nur gebracht hat es meistens nicht viel. Denn klassische Trainings leiden an 3 Herausforderungen:

1. Einmal ist zu wenig,
2. der Praxistransfer ist schleppend,
3. die Lerngeschwindigkeiten sind unterschiedlich.

Deshalb haben wir all unsere Erfahrungen aus Trainings, Feedbacks und Gesprächen zusammengefasst und ein komplett neues, flexibles und praxisnahes Konzept entwickelt: **das En GardE Masterprogramm**. Damit Sie die benötigten Fähigkeiten auf breiter Basis in Ihrem Unternehmen verankern.

Essential Skills. Maßgeschneidert. Modular.



Wichtige Skills für jeden Tag

All die Skills, die Unternehmen am dringendsten brauchen und die sich Führungskräfte in Umfragen am meisten wünschen.



Individuell für Sie und Ihr Unternehmen

Mit einem Trainerteam, das in Ihrer Branche Erfahrung hat. Und mit Praxisfällen aus Ihrem Unternehmen.

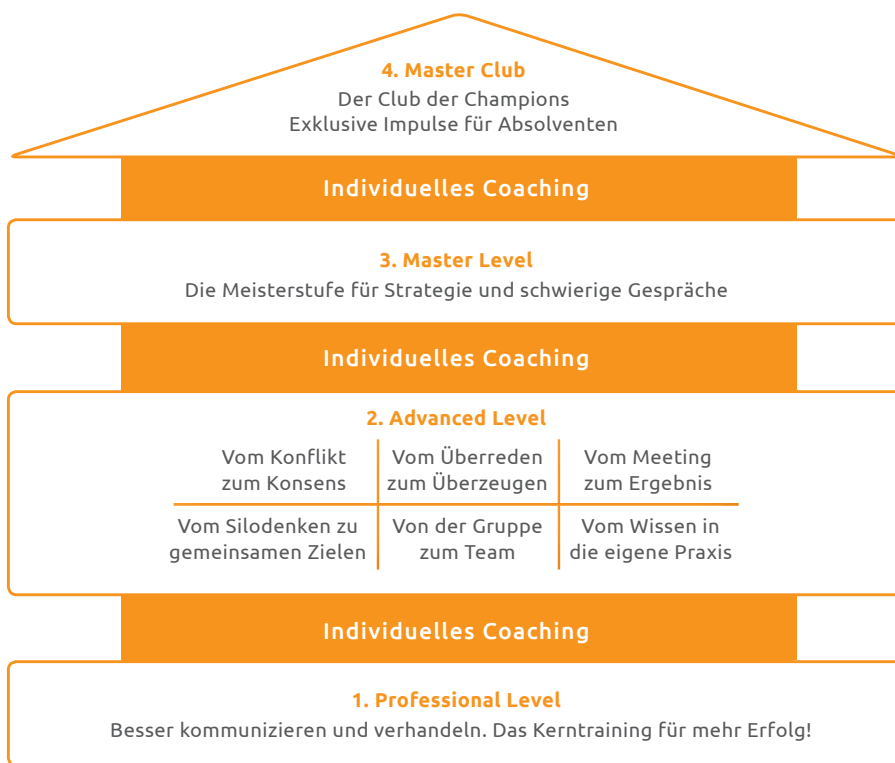


Modular und modern

Sie bestimmen die Schwerpunkte. In kurzen flexiblen Modulen oder am Stück. Blended Learning und Coaching inklusive.

Für eine breite Zielgruppe

Herausforderungen gibt es täglich, intern und extern, auf allen Ebenen und in allen Organisationen. Das En GardE Masterprogramm richtet sich an Menschen aus allen Unternehmensbereichen, wie z. B. Einkauf, Verkauf, Produktmanagement, Marketing und Technik und aus allen Managementebenen. Wir empfehlen gemischte Gruppen. Dadurch ergeben sich Teambuilding, das Erkennen gemeinsamer Ziele und eine bessere Zusammenarbeit zwischen Abteilungen als zusätzlicher Effekt.



Aufbauend und mit messbarer Wirkung

4 Stufen bauen aufeinander auf: Professional – Advanced – Master Level und als Krönung die Teilnahme am Master Club. Dazwischen sind individuelle Coachings integriert.

1. Professional Level: Besser kommunizieren und verhandeln

Das Schlüsseltraining mit Fokus auf Praxis und Umsetzbarkeit. Wahlweise geblockt an 2 Tagen oder in 3 Modulen mit jeweils 1 Tag. Alle, die bereits das En GardE Kernttraining »Besser verhandeln – mehr erreichen« absolviert haben, können diesen Level überspringen und mit einer kurzen Auffrischung direkt in den Advanced Level einsteigen.

2. Advanced Level: Umsetzung in Ihre Unternehmenspraxis

Mit flexiblen 1-tägigen Modulen. Wählen Sie 4 von 6 Themen aus:

- Vom Konflikt zum Konsens: Konflikte lösen und Beziehungen stärken
- Vom Überreden zum Überzeugen: Gegenüber mit den richtigen Argumenten überzeugen
- Vom Meeting zum Ergebnis: Meetings effizient gestalten und leiten
- Vom Silodenken zu gemeinsamen Zielen: gemeinsames Verständnis und Abstimmen zwischen Abteilungen
- Von der Gruppe zum Team: als Team abgestimmt kommunizieren und verhandeln
- Vom Wissen in die eigene Praxis: Strategie und Umsetzung auf die eigenen Praxisfälle anwenden
- Optional mit weiteren Spezialthemen, z. B. Einkauf intensiv, Emotionen, Frauen in Verhandlungen ...

3. Master Level: Vertiefung für Strategie und besonders schwierige Gespräche

Die Meisterstufe als Intensivtraining in 3 Modulen mit jeweils 1 Tag. Plus einer Projektarbeit anhand eines eigenen Praxisfalles. Abschluss mit einem exklusiven Zertifikat.

4. Master Club: der exklusive Absolventenclub für Top-Verhandler

Eine Plattform für den gezielten Erfahrungsaustausch zwischen Masterprogramm-Absolventinnen und -Absolventen verschiedener Unternehmen. Mit regelmäßigen Impulsen zu speziellen und aktuellen Themen und interessanten Guest Speakers.

Die integrierten Coachings finden für alle Teilnehmenden individuell nach jeder absolvierten Stufe statt. Inkludiert ist jeweils 1 Einheit (1 Stunde), optional ist mehr Zeit möglich.

Verhandlungsconsulting

Holen Sie sich Sicherheit, Erfahrung und strategische Verhandlungskompetenz

Sie haben schwierige Verhandlungen? Wichtige Verhandlungen, bei denen es um viel geht? Und Sie wollen ein besseres Verhandlungsergebnis erreichen?

Wenn es richtig wichtig ist, packen unsere Expertinnen und Experten mit an: Bei bedeutenden Verhandlungen, schwierigen Gesprächen oder potenziellen Konflikten ist es beruhigend, sich auf einen kompetenten und erfahrenen Partner zu verlassen. Ob mit individuellem Coaching, begleitender Beratung oder sogar einer aktiven Rolle in Ihrem Verhandlungsteam.

Wir bringen Sicherheit, Erfahrung und strategische Verhandlungskompetenz ins Spiel.

Wie Sie von uns profitieren

Vorbereitung auf Verhandlungen

Gemeinsam analysieren wir die Ausgangssituation und planen eine Erfolg versprechende Strategie. Nach einem eingehenden Check Ihrer persönlichen Verhandlungsführung erhalten Sie das nötige Werkzeug für eine erfolgreiche Umsetzung in die Praxis.

Abstimmung von Verhandlungsteams, Roleplaying und Planung von Alternativszenarien mit Videoanalysen geben Sicherheit für komplexe Verhandlungssituationen.

Begleitung während Verhandlungen

Unser Expertenteam unterstützt Sie aktiv in kritischen Verhandlungen und gibt hilfreiches Feedback und Tipps. Dabei gibt es 2 Möglichkeiten:

- Im Hintergrund: ohne selbst aktiv in die Verhandlungsführung einzugreifen.
- Während der Verhandlung: begleitend in einer optimal abgestimmten Rolle.

Analyse und Verbesserungen für die Zukunft

Nach einer wichtigen Verhandlung ist meist vor der nächsten wichtigen Verhandlung. Daher erachten wir es als essenziell, das Erreichte und den Weg zu analysieren und so eine Basis für Ihre weiteren Verbesserungen und Nachhaltigkeit zu schaffen. Außerdem fokussieren wir mit Ihnen auf die Zukunft: auf Themen wie Absicherung und Umsetzung Ihrer Verhandlungsergebnisse. Auf die Planung Ihrer Folgestrategie. Und auf Ihre optimierte Weiterentwicklung beim Verhandeln.

»Für unsere Klientinnen und Klienten bedeutet En GardE Verhandlungsconsulting einen enormen Hebel. Gemeinsam finalisieren wir Deals und maximieren Ihren Return on Investment.«

Unser Ansatz für Sie

Wir fokussieren mit Ihnen im Verhandlungsprozess auf die 4 wesentlichen Phasen:

Vorbereitung – Verhandlung – Analyse – Umsetzung

Sie werden in jeder Phase von uns mit Know-how und Beratung unterstützt – Schritt für Schritt. Aus folgenden Modulen werden wir die für Sie passenden auswählen und gemeinsam ein- und umsetzen. Damit Sie Ihre Ziele erreichen.

1. Vorbereitung	2. Verhandlung	3. Analyse	4. Umsetzung
<ul style="list-style-type: none">• Potenzialanalyse• Key-Stakeholder-Analyse• Verhandlungsteam aufstellen• En GardE Strategic Planner• Asse-Workshop und Stolpersteine• Fall üben und trainieren• Einsatz von Taktiken und Werkzeugen	<ul style="list-style-type: none">• Begleitung• Feedback und Team-Inputs• Mögliche Präsenz in der Verhandlung• Strategische und taktische Maßnahmenpakete	<ul style="list-style-type: none">• Analyse-Workshop• Feedback und Lernpunkte• Empfehlungen für nächste Schritte	<ul style="list-style-type: none">• Ergebnisse absichern, umsetzen und implementieren• Folgestrategie und Learnings für die Zukunft planen• Weiterentwicklung, Prozess, Wissensmanagement, Synergien im Unternehmen

Ihr Nutzen – Einsatzbereiche

- Analyse Ihrer Interessen, Ziele und Potenziale
- Beschließen von strategischen und taktischen Maßnahmenpaketen
- Durchleuchten der Stakeholder
- Erarbeiten Ihrer besten Argumente
- Aufdecken von Stolpersteinen
- Üben der Gesprächsführung
- Begleitung bei der Verhandlung
- Analyse, Lernpunkte und Empfehlungen nach der Verhandlung

Möchten Sie mehr wissen? Kontaktieren Sie uns.



Frank Vogt, Geschäftsführer Engarde Deutschland GmbH

frank.vogt@engarde-training.de

T +49 6190 888 5410

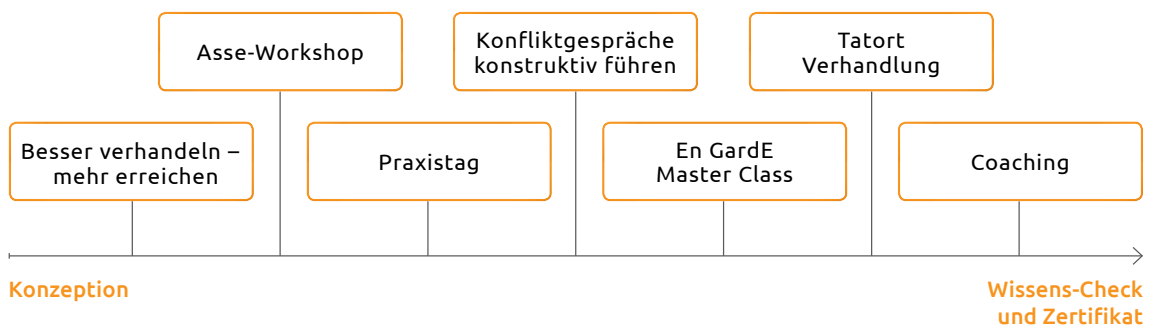
En GardE Verhandlungscurriculum

En GardE Trainingsmodule auf einen Blick

Gerne begleiten wir Sie und Ihr Team über einen längeren Zeitraum mit einem methodisch optimalen Mix aus Präsenzveranstaltungen und Blended-Learning-Elementen. Sämtliche Module sind auch einzeln buchbar und frei kombinierbar.

Den zeitlichen Umfang der einzelnen Module als auch die Dauer des Gesamtprojekts stimmen wir auf Ihre Bedürfnisse ab. Auf Wunsch auch mit Abschluss-Zertifikat als »zertifizierte En GardE Verhandlungsexpertin« oder »zertifizierter En GardE Verhandlungsexperte«.

Beispiel eines Verhandlungscurriculums



En GardE Trainingsmodule



Download-Portal



Exklusiv für Absolventinnen und Absolventen von »Besser verhandeln – mehr erreichen« gibt es das Down-Load-Portal.

Das bietet das Download-Portal:

- Zusammenfassungen der En GardE Tools für einfaches Lernen unterwegs
- »Schummelzettel« mit den wichtigsten Tipps für anstehende Verhandlungen
- Praktische Übungen und Anleitungen
- Wissens-Checks zum Überprüfen des eigenen Wissensstandes

Referenzen

Unternehmen, die auf unsere Verhandlungskompetenz setzen

Verhandelt wird in allen Branchen, sowohl im Unternehmensbereich als auch im öffentlichen Sektor. Und in Unternehmen aller Größen, von KMU über den Mittelstand bis zu Großunternehmen. Diese ganze Bandbreite spiegelt auch die Referenz-Übersicht über unsere Kundinnen und Kunden.

Agravis Raiffeisen AG • Alliance Healthcare Deutschland GmbH – ehem. Andreae-Noris Zahn AG • Allianz Versicherungs AG • AOK-Rheinland-Pfalz/Saarla • ASK Chemicals GmbH • Atlas Dienstleistungen für Vermögensberatung GmbH • Bitburger Braugruppe GmbH • Bosch Connected Industry • Brose Fahrzeugteile GmbH & Co. Kommanditgesellschaft, Bamberg • Brunel GmbH • BSN medical GmbH • Bundesagentur für Arbeit • Carl Zeiss AG • CIBA Vision GmbH • Clariant Produkte (Deutschland) GmbH • Commerz Business Consulting GmbH • Commerz Real AG • Commerzbank AG • COMPAREX AG • Crédit Agricole CIB Frankfurt • DB Cargo AG • DB Mobility Logistics AG • Deutsche Bank AG • Deutsche Bank AG Inhouse Consulting • Drees & Sommer SE • DWS Beteiligungs GmbH • eurofunk Kappacher GmbH • Europabüro • FMS Wertmanagement AöR • Frauenthal Automotive • Frequentis Comsoft GmbH • Fresenius SE & Co. KGaA • GARDENA GmbH • General Reinsurance Company • Gerolsteiner Brunnen GmbH & Co. KG • GIZ Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit GmbH • Globus Fachmärkte GmbH • Green Cycle GmbH • Hager Vertriebsgesellschaft mbH & Co. KG • Hasse & Wrede • HAVI Logistics GmbH • HSE24 – Home Shopping Europe GmbH • Hubert Burda Media Holding GmbH & Co. KG • Hugo Kern und Liebers GmbH & Co. KG • IKB Deutsche Industriebank AG • KAUTEX TEXTRON GmbH & Co. KG • KfW Bankengruppe • Klenk & Hoursch AG • Knorr-Bremse AG • KRONES AG • Kühne & Nagel AG & Co KG • Lanxess Deutschland GmbH • LBS Westdeutsche Landesbausparkasse • Lidl Stiftung & Co. KG • Liebherr-Aerospace Lindenberg GmbH • Logwin Holding Aschaffenburg GmbH • MÄC GEIZ Handelsgesellschaft • Merck KGaA • Miles & More GmbH • MT Aerospace • MTU Aero Engines AG • NORMA Gorup Holding GmbH • Novartis Business Services GmbH • Novo Nordisk Pharma GmbH • Nürnberger Versicherungs AG • ODDO BHF Aktiengesellschaft • Papstar-Vertriebsgesellschaft mbH & Co. KG • Parker Hannifin GmbH • Parker Hannifin Manufacturing Germany GmbH & Co. KG • PEPSICO Deutschland GmbH • Pernod Ricard Deutschland GmbH • PGIM Real Estate Germany AG • ppi Media GmbH Kiel • Quadriga Hochschule Berlin GmbH • Raith GmbH • Real Garant Versicherung AG • Rohde & Schwarz GmbH & Co. KG • Schwarz Beschaffung GmbH • Schwarz Dienstleistung KG • Schwarz Immobilien Service GmbH & Co. KG • Sebastian Brömmel Marketing und Social Media Betreuung • SECUNET Security Networks AG • Siedlungswerk GmbH Wohnungs- und Städtebau • STEAG GmbH • Steinzeug-Keramo GmbH • SV Sparkassen Versicherung Holding AG Stuttgart • TLT-Turbo GmbH • Toll Collect GmbH • Toom Baumarkt GmbH • Transgourmet Deutschland GmbH & Co. OHG • Vanderlande Industries GmbH • VanMoppes & Sons SA • Veritas AG

... und viele mehr.

Sprechen Sie uns an, wenn Sie Informationen zu unseren Erfahrungen mit speziellen Branchen benötigen.

Expertenteam

Unsere lizenzierten Trainerinnen und Trainer zeichnen sich durch ihre langjährige Verhandlungserfahrung aus.
Sprachen: Deutsch | Englisch | Ungarisch | Polnisch



Ben Langelier



Terry Welch



Robert Lampl



Graham Rogers



Promeet Nag



Dirk Hassenstein



Tamás Glatz



Robert Oberbauer



Dr. Manuela Offenzeller



Freddy Welch



Christian E. Koller



Thomas Kastner

Lernen Sie uns
besser kennen und
lesen Sie über
Background,
Ausbildung und
En GardE Schwerpunkte.



Christoph Kuzinski



Bernd Schnabl



Hanno Wilczek



Katalin Zeiner



Jens Uwe Wünsch



Ralf Hoestermann



Károly Szekér



Sebastian Raible



Hanno Hildebrandt

HPS Präsentationstraining

Das führende Institut für Präsentations- und Rhetoriktraining

Wir trainieren seit 30 Jahren spezialisiert Präsentation und Business-Rhetorik – in allen Variationen und für jede Situation.

Auszug aus dem Trainingsangebot: Neu: AI-generierte Präsentationen

Storypresenting – Herausragende Storys und starke Bilder – der HPS Klassiker und erfolgreichstes Präsentationstraining mit rund 20.000 Absolventen!

Meet and Convince, – für interaktive Überzeugungs-Präsentationen an Entscheidungsträger mit Hilfe von Laptop, Broschüren oder Folder!

Power Rhetorik - Selbstbistsicherheit und Kompetenz in spontanen Redesituationen, präzisen Wortmeldungen in Meetings oder bei Ad hoc-Kurzreferaten

Kontakt

HPS Deutschland GmbH

Weingartenstraße 6, D-65795 Hattersheim
Tel.: +49 6190 99 28 50, Fax: +49 6190 99 28 55
germany@hps-training.de, www.hps-training.de



REEVE – advanced communication skills

Ihr Partner für ergebnisorientierte Business-Kommunikation

Denn herausragende Kommunikation ist ein entscheidender Wettbewerbsvorteil

Trainingsangebot:

Führungscurriculum mit Business-Simulator SIMU-PRO

Kommunikation für Führungskräfte und Mitarbeiter - Damit Zusammenarbeit optimal funktioniert

Kommunikation unter Druck – Trotz Einwänden sicher ans Ziel

Meetings managen – bessere Ergebnisse in kürzerer Zeit

Solution Selling – Kommunikation im Lösungsverkauf: effizient und kundenorientiert

Trainieren Sie Profi-Skills so intensiv wie möglich an eigenen Praxisfällen

Kontakt

REEVE (eine Marke der Vogt Training Group GmbH)

Weingartenstraße 6, D-65795 Hattersheim
Tel.: +49 6190 99 28 40, germany@reeve-training.de



Unsere internationalen Standorte

Alle auf einen Blick

Internationale Markenqualität in 4 Ländern macht internationale Aus- und Weiterbildungs-Programme mit einem verlässlichen Partner einfach und sicher durchführbar.



Deutschland

Frank Vogt
Weingartenstraße 6
65795 Hattersheim
+49 6190 888 54 10
germany@engarde-training.de



Österreich

Christian E. Koller
Mariahilfer Straße 34
1070 Wien
+43 1 522 35 95
austria@engarde-training.com



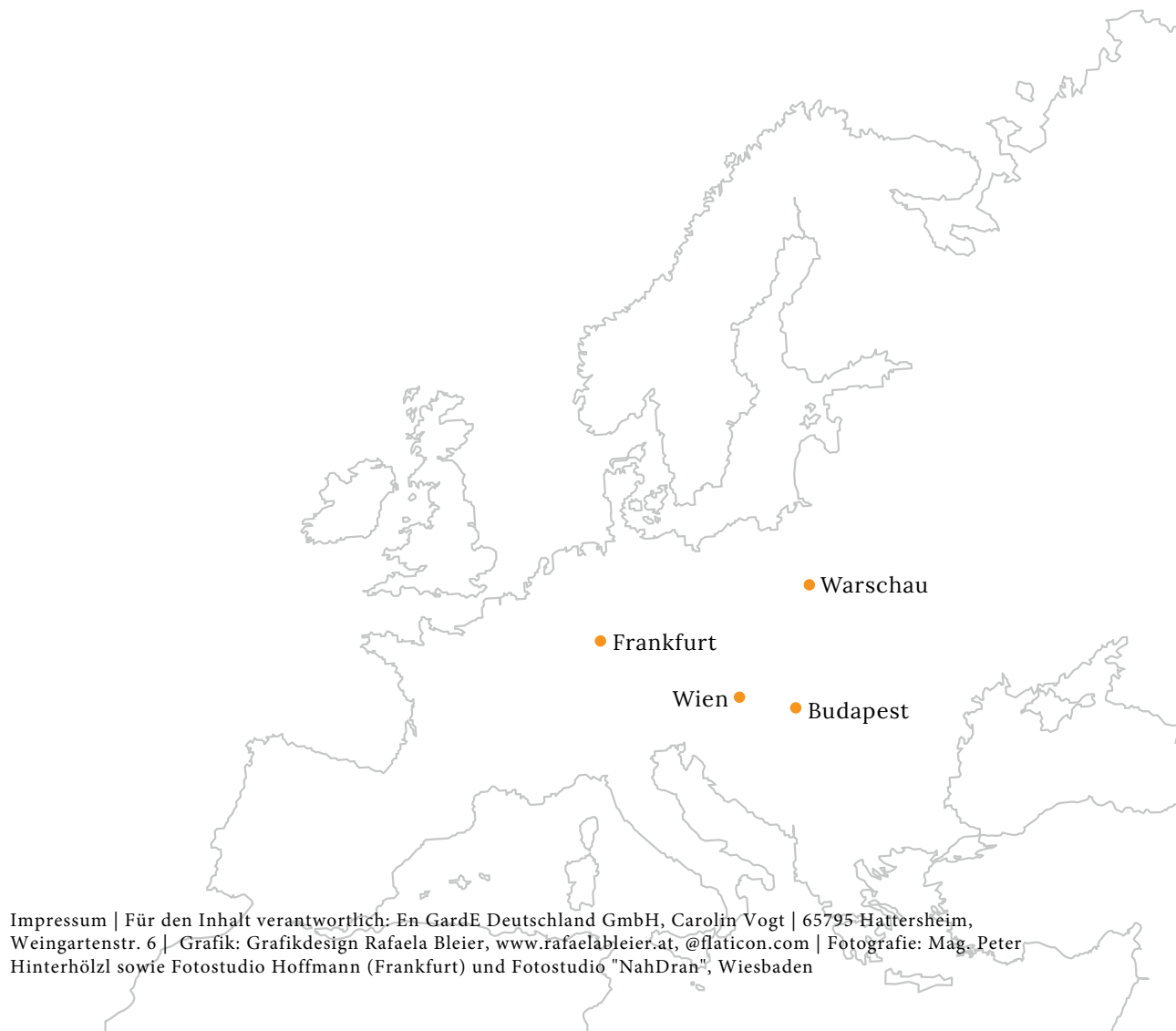
Ungarn

Katalin Zeiner
Folyondár u. 12
1037 Budapest
+36 1 315 15 79
hungary@engarde-training.com



Polen

Zbigniew Dzideczek
ul. Marszałkowska 115
00-102 Warszawa
+48 22 400 234 7
poland@engarde-training.com



Spezialinstitut für Verhandlungs- training

www.engarde-training.de

En GardE International

Austria | Germany | Hungary | Poland

En GardE Deutschland

Weingartenstraße 6

65795 Hattersheim

Anke Ponath und Stefanie Kindt

Kundenbetreuung /

Seminarorganisation

T +49 6190 888 54 10

germany@engarde-training.de

www.engarde-training.de