

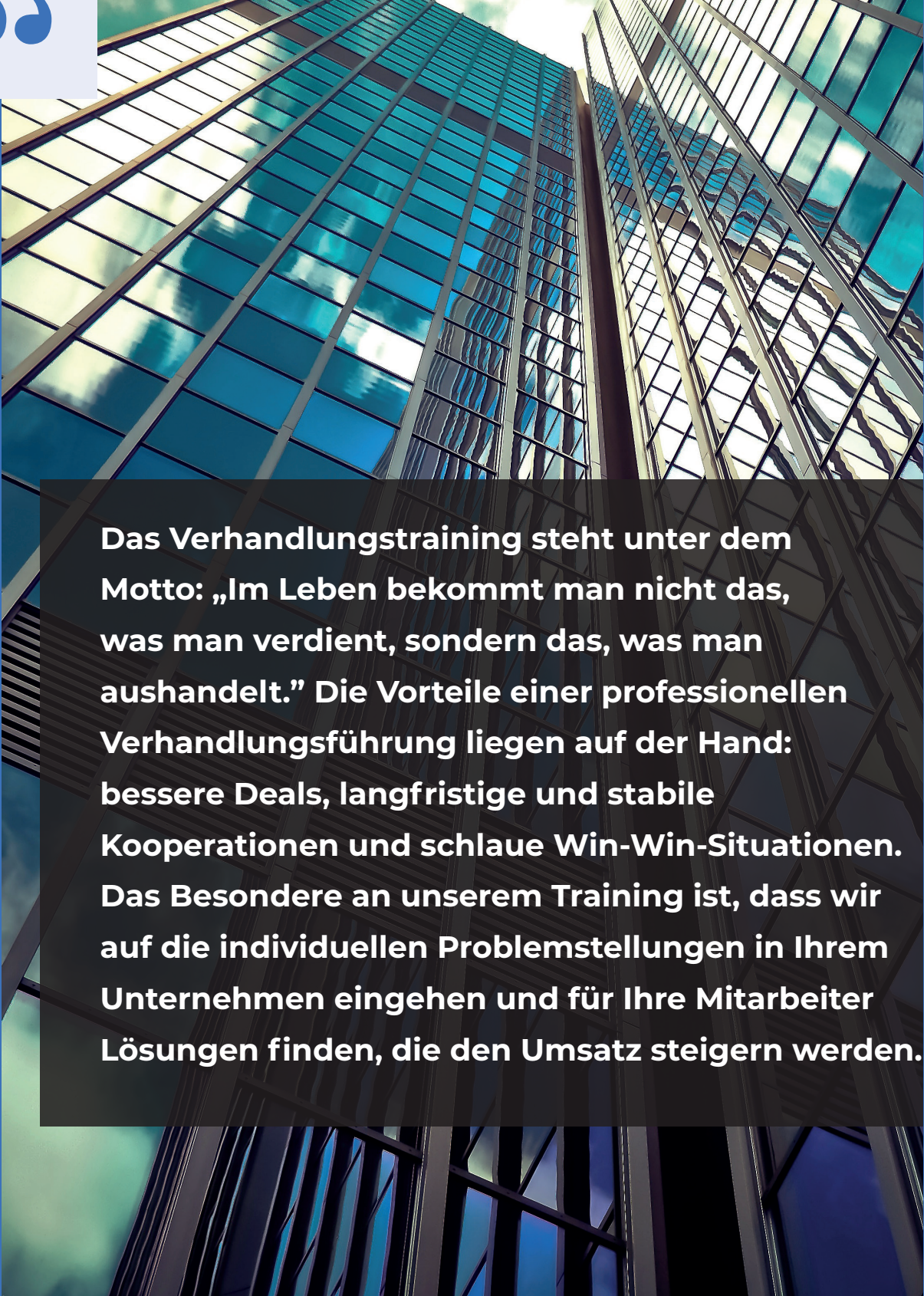


VERHANDLUNGSTRAINING MIT TOP-TRAINER WLADISLAW JACHTCHENKO

**MASSGESCHNEIDERTE INHOUSE-SCHULUNG
ZUM VERHANDLUNGSMANAGEMENT –
UND SIE BESTIMMEN DEN INHALT!**



ARGUMENTORIK-AKADEMIE
www.argumentorik.com
info@argumentorik.com
+49 89 / 9573 1151

A low-angle, upward-looking photograph of two modern glass skyscrapers. The buildings are covered in reflective glass panels that mirror the sky and clouds, creating a complex pattern of light and dark blue and green. The perspective makes the buildings appear to converge towards the top of the frame.

Das Verhandlungstraining steht unter dem Motto: „Im Leben bekommt man nicht das, was man verdient, sondern das, was man aushandelt.“ Die Vorteile einer professionellen Verhandlungsführung liegen auf der Hand: bessere Deals, langfristige und stabile Kooperationen und schlaue Win-Win-Situationen. Das Besondere an unserem Training ist, dass wir auf die individuellen Problemstellungen in Ihrem Unternehmen eingehen und für Ihre Mitarbeiter Lösungen finden, die den Umsatz steigern werden.

WÄHLBARE INHALTE



Neben Ihren eigenen gewünschten Inhalten für das Training können Sie auch folgende 24 Module in das Training integrieren. Wir haben für Sie die Module in 6 thematische Schwerpunkte gruppiert. Geben Sie bei Ihrer **unverbindlichen Anfrage** einfach den gewünschten Schwerpunkt an. Sie können aber selbstverständlich eine andere Modul-Auswahl treffen, die zu Ihrer aktuellen Zielsetzung besser passt.

Schwerpunkt 1

Grundlagen des Verhandelns

(empfohlene Dauer: 1 Tag)

- V1** Das **HARVARD-KONZEPT** und seine 4 Grundprinzipien
- V2** Die richtige **VERHANDLUNGSVORBEREITUNG**
- V3** Die klassischen **VERHANDLUNGSPHASEN**
- V4** Die wesentlichen **FRAGETECHNIKEN** für Verhandlungen

Schwerpunkt 2

Konfliktträchtige Verhandlungen

(empfohlene Dauer: 1 Tag)

- V5** Probleme in Verhandlungen zur richtigen Zeit mit dem **RICHTIGEN TON** ansprechen
- V6** Sachgerechter Umgang mit **KONFLIKTSITUATIONEN**
- V7** Umgang mit **SCHWIERIGEN VERHANDLUNGSPARTNERN**
- V8** **WIEDERAUFNEHMEN** von abgebrochenen Verhandlungen

Schwerpunkt 3

Die dunkle Seite des Handelns & Verhandlungsrhetorik

(empfohlene Dauer: 1 Tag)

- V9** Verhandeln nach der **TRUMP-METHODE**
- V10** Die gängigsten **VERHANDLUNGSTRICKS**
- V11** **VERHANDLUNGSRHETORIK**: Die Kunst des Reframing
- V12** **KOGNITIVE VERZERRUNGEN** beim Verhandeln

WEITERE WÄHLBARE INHALTE



Schwerpunkt 4

Die Außenwirkung beim Verhandeln

(empfohlene Dauer: 1 Tag)

V13

Videoanalyse: Eine Verhandlung souverän führen: Individuelle Analyse der **KÖRPERSPRACHE UND STIMME**

V14

REPUTATIONS-MANAGEMENT: Über die Bedeutung der Selbstdarstellung

V15

THE INNER GAME: Überzeugungen und Dogmen

V16

SPRACHMUSTER erkennen und bewusst einsetzen

Schwerpunkt 5

Verhandlungs- psychologie & Deeskalations- Rhetorik

(empfohlene Dauer: 1 Tag)

V17

Die 5 **VERHANDLUNGSPERSÖNLICHKEITEN** und wie man mit ihnen umgeht

V18

DEESKALATIONS-RHETORIK: Wie man mit Sprache die Gemüter beruhigt

V19

VERHANDLUNGSMACHT vergrößern & was Verhandlungsmacht wirklich ausmacht

V20

Die 5 besten **VERHANDLUNGSTECHNIKEN**, um das Verhandlungsziel zu erreichen

Schwerpunkt 6

Verhandeln für Fortgeschrittene

(empfohlene Dauer: 1 Tag)

V21

Verhandeln in **TEAMS** und spezifische Rollen im Team

V22

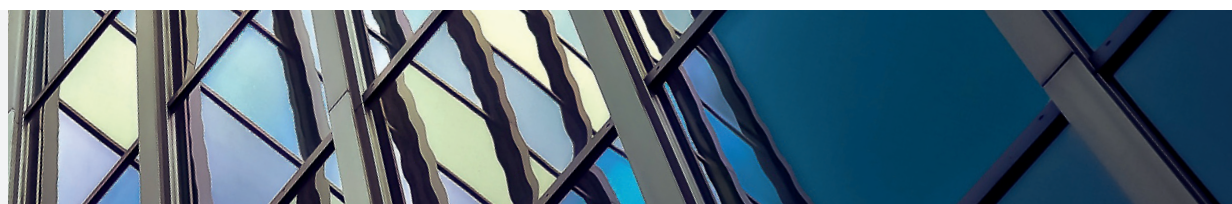
Verhandlungen je nach Bedarf **BESCHLEUNIGEN** oder **ABBREMSEN**

V23

Bei Stress in Verhandlungen **EMOTIONEN IM GRIFF** behalten

V24

Wann **MEDIATION**? Wann **RECHTSSTREIT**?

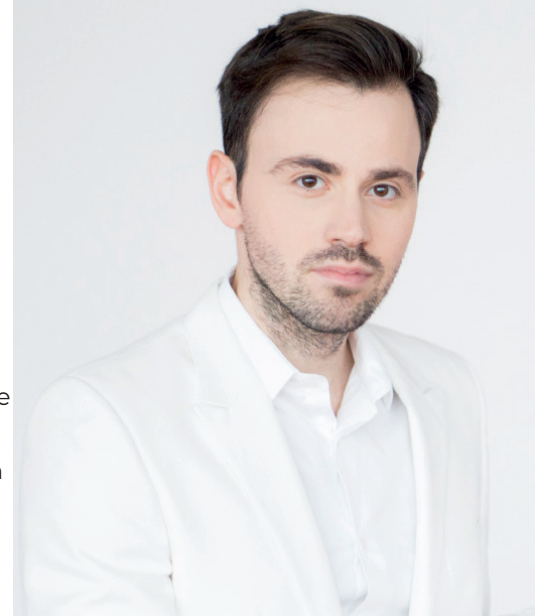




Wladislaw Jachtchenko

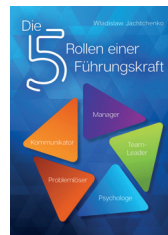
Führungskräftetrainer

Wladislaw Jachtchenko ist mehrfach ausgezeichnete(r) Experte, TOP-Speaker in Europa und gefragter Business Coach. Er hält Vorträge, trainiert und coacht seit 2007 Politiker, Führungskräfte und Mitarbeiter namhafter Unternehmen wie Allianz, BMW, Pro7, Westwing, 3M und viele andere. Er vermittelt seinen Kunden nicht nur Tools professioneller Rhetorik, sondern auch effektive Überzeugungstechniken, Methoden für erfolgreiches Verhandeln, professionelles Konfliktmanagement und natürlich Techniken für effektives Leadership.



Herr Jachtchenko hat Politikwissenschaft, Jura, Neuere Geschichte und Vergleichende Literaturwissenschaft in München und New York studiert. Er war Stipendiat der Studienstiftung des deutschen Volkes und ist Volljurist (beide Staatsexamina in München) und Politologe (Master of Arts an der Columbia University in New York City).

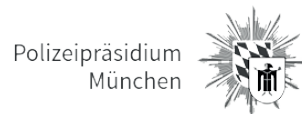
Bücher von Wladislaw Jachtchenko:



UNSERE KUNDEN



Hier eine kleine Auswahl unserer Kunden:



„Ich habe viel über Rhetorik gelernt und eine Reihe an Punkten mitgenommen, die ich direkt verinnerlichen werde. Mein Interesse daran zu arbeiten hat sich auch noch einmal gesteigert, sowohl bei mir aber auch bei meinen Teams.“

Johannes T., Managing Director Trivago N.V.



KUNDENSTIMMEN

Das sagen unsere Kunden:



„Das Training war sehr professionell und der Trainer war top vorbereitet. Ich war überrascht, wie viel Inhalt vermittelt wurde. Insgesamt war die Mischung aus Theorie, Praxis und Einbezug der Lerngruppe perfekt ausgewogen. Meine Erwartungen wurden voll erfüllt.“

— Sebastian H., Unternehmensberater, Ernst & Young



„Die Themen, die mir am Herzen lagen, wurden besprochen. Besonders gut fand ich die Simulationen und sich anschließend im Video selbst hören und beobachten zu können. Danke für viele Erkenntnisse.“

— Kathrin S., Lakestar LP



„Herzlichen Dank nochmal für das Verhandlungsseminar am Freitag in Gröbenzell. Ich fand es super und hatte einige Aha-Effekte, z.B. dass man nicht authentisch wirkt und den anderen verwirrt, wenn man zugleich die 'helfende' und die 'schlagende Hand' anwendet, also good cop und bad cop in einer Person ist.“

— Sandra M., Solution Consultant bei
ZPartner GmbH & Co. KG



WORKSHOP-VARIANTEN



Je nach Ihren Anforderungen können Sie jedes Verhandlungstraining in 3 unterschiedlichen Varianten buchen.

BASIC



MAßGESCHNEIDERTES SEMINAR

- persönlich geleitet vom Akademie-Leiter Wlad Jachtchenko
- Maßgeschneiderter Inhalt
- Maßgeschneiderte Übungen
- Zugriff auf den Online-Kurs Ihrer Wahl für jede/n Teilnehmer/in
- Bei Ihnen vor Ort
- Teilnehmerzahl auf Wunsch
- Inklusive Videoanalysen
- Auf Deutsch oder/und Englisch

PRO



MAßGESCHNEIDERTES SEMINAR & **5 ONLINE-KURSE**

- persönlich geleitet vom Akademie-Leiter Wlad Jachtchenko
- Maßgeschneiderter Inhalt
- Maßgeschneiderte Übungen
- **5 Online-Kurse Ihrer Wahl aus unserer Argumentorik Online-Akademie* für jede/n Teilnehmer/in**
- Bei Ihnen vor Ort
- Teilnehmerzahl auf Wunsch
- Inklusive Videoanalysen
- Auf Deutsch oder/und Englisch

PREMIUM



MAßGESCHNEIDERTES SEMINAR & **ONLINE-BIBLIOTHEK**

- persönlich geleitet vom Akademie-Leiter Wlad Jachtchenko
- Maßgeschneiderter Inhalt
- Maßgeschneiderte Übungen
- **Lebenslanger Zugriff auf die gesamte Argumentorik-Masterclass** für jede/n Teilnehmer/in**
- Bei Ihnen vor Ort
- Teilnehmerzahl auf Wunsch
- Inklusive Videoanalysen
- Auf Deutsch oder/und Englisch

*

mehr Infos zu den Online-Kursen rund um Rhetorik & Business (lebenslanger Zugriff auf den/ die Online-Kurs/e) finden Sie hier: [E-Learning für Unternehmen](#)

**

Argumentorik-Masterclass:
Komplette Weiterbildung in Business-Kommunikation mit über 1200 Video-Lektionen, inkl. Weiterbildungszertifikat der Argumentorik-Akademie



ARGUMENTORIK-AKADEMIE
www.argumentorik.com
info@argumentorik.com
+49 89 / 9573 1151

Jedes Verhandlungstraining bereiten wir auf Grundlage der von Ihnen zugesandten Unterlagen und in enger Absprache mit Ihnen vor. Schicken Sie uns gleich eine **unverbindliche Anfrage**, sodass wir mit Ihnen einen passenden Termin vereinbaren können. Für umfassende Beratung, bitte hier kostenlos informieren: 089/95 73 11 51.