

Führen und Verhandeln im Kontext von Verkaufs- und Managementaufgaben.

Workshop-Kalender 2018.

Ist Ihnen bewußt, wie oft Sie verhandeln? Wie zufrieden sind Sie dabei mit Ihren Ergebnissen? Was bedeutet es für Sie, dabei erfolgreich zu sein?

Wir sprechen von erfolgreicher Führung und Verhandlung, wenn es uns gelingt die anderen Parteien trotz größter Unterschiede zu einem Handeln zu motivieren, mit dem wir die **eigenen und die gemeinsamen** Ziele erreichen - ohne dabei Widerstände oder Blockaden auszulösen oder wenn nötig, diese schnell und dauerhaft auszuräumen. Das Grundmodell und die dazu notwendigen Methoden und Techniken sind einfach. Sie lassen sich im Wesentlichen mit 3 Fragen zusammenfassen und auf die verschiedensten Anwendungsfälle übertragen:

- Was will ich selber?
- Was wollen die Anderen?
- Was wollen wir zusammen?

Um diese Erfahrungen weiterzugeben, haben wir eine abendliche Impuls-Workshop-Reihe initiiert. Erleben Sie, wie Sie mit dieser Technik in weniger als 20 Minuten eine mehrmonatige Blockade im Projektmanagement lösen, die Effizienz in einem Team „ad hoc“ um ein Vielfaches steigern, die drohende Eskalation einer Auseinandersetzung vermeiden oder Ihre Akquiseanrufe und e-Mails so gestalten, dass Sie damit direkt die Entscheider Ihrer Kunden erreichen. Wir stellen die Methode vor, Sie übertragen diese auf Ihren Arbeitsalltag. 4 Stunden spannende Diskussionen und Übungen.

Zur besseren Planung bitten wir Sie, uns Ihren Teilnahmewunsch (Voranmeldung) so früh wie möglich zuzusenden. Die Voranmeldung beinhaltet keine Verpflichtung.

Wir freuen uns auf Sie.



1. Impulse für die Akquise

Mit dem ersten Anruf Interesse wecken. • Einkaufs- und Verkaufsprozess synchronisieren. • Aufmerksamkeit der Entscheider. • Einkaufs-/ Entscheidungsprozesse und -strukturen der Kunden erkennen und nutzen. • Einwände vermeiden. • Verbindlichkeit schaffen und sichern.

Termine: Februar 2018 (Hamburg/ Berlin/ Bochum/ Jena/ Leipzig/ München/ Stuttgart)

2. Impulse für Verkaufsgespräche & Verhandlungen

Verhandeln mit schwierigen Partnern, Umgang mit Macht. • Kaufmotivation und Entscheidungskriterien der Kunden ermitteln. • Feedback nutzen. • Kunden (durch ihren Einkaufsprozess) führen. • Einwände vermeiden. • Verbindlichkeit schaffen und sichern.

Termine: April 2018 (Hamburg/ Berlin/ Bochum/ Jena/ Leipzig/ München/ Stuttgart)

3. Impulse zur Teamführung im Prozess- und Projektmanagement

Agil oder konventionell – das Ergebnis zählt. • Der Umgang mit kritischen Schnittstellen. • Projektmanagement: zwischen Ressourcenverwaltung, Projekt- und Teamführung. • Umgang mit Macht- und Rechtsansprüchen. • Feedback nutzen. • Sicherheit im Umgang mit schwierigen Partnern. • Umgang und vermeiden von Widerständen und Blockaden.

Termine: Juni 2018 (Hamburg/ Berlin/ Bochum/ Jena/ Leipzig/ München/ Stuttgart)

4. Impulse zur Konfliktlösung und Streitvermeidung

Von der Störung über den Konflikt zum Streit. • Feedback nutzen. • Positionen oder Interessen, Recht oder Gerechtigkeit. • Umgang mit Machtungleichgewichten. • Umgang mit und vermeiden von Blockaden und Widerständen. • Strategien, Techniken und Werkzeuge zur Streitleistung und Deeskalation.

Termine: August 2018 (Hamburg/ Berlin/ Bochum/ Jena/ Leipzig/ München/ Stuttgart)

5. Impulse zur Prozessoptimierung und Organisation

Der Einfluß von IT und Digitalisierung auf die Struktur und Ordnung von Teams und Organisationen. • Akzeptanz und Redundanz. • Komplex und einfach, kompliziert und aufwendig. • Ziele: zwischen Dogma und Anpassung. • Prozessziele und Prozessmodelle. • Prozessgestaltung, Organisation und Werkzeuge.

Termine: Oktober 2018 (Hamburg/ Berlin/ Bochum/ Jena/ Leipzig/ München/ Stuttgart)



VORANMELDUNG

FAX: 036481 84487

oder: info@otpe.de

Thomas Reich
OTPE Unternehmensberatung
Am Lederwerk 1
D – 07806 Neustadt / Orla

Ich bin an dem Impuls-Workshop zum Thema im Monat
in interessiert. Bitte schicken Sie das Workshop-Programm mit den Unterlagen
zur verbindlichen Anmeldung an die folgende Adresse:

Fa. _____

Name _____

Vorname _____

E-Mail _____

Der Teilnahmebeitrag in Höhe von 120,- € (zzgl. MwSt.) wird erst mit dem Erhalt der Anmelde-
bestätigung fällig.

Datum / Unterschrift

