Improving International Negotiation Skills

Code	Termine / Orte	Preis	Dauer
INS	29.01. – 30.01.2013 Hamburg 21.03. – 22.03.2013 Frankfurt 13.06. – 14.06.2013 München 27.08. – 28.08.2013 Berlin 15.10. – 16.10.2013 Köln 05.12. – 06.12.2013 Stuttgart	1.120 € zzgl. MwSt.	2 Tage

In our age of globalization, business people face increasing levels of complexity in negotiation with trading partners, suppliers or colleagues. These negotiations are often times in English and involve partners from diverse cultural backgrounds. This two-day negotiating course has been designed to help managers evaluate and improve their negotiation performance through a constructive and confident win/win approach. We will use the "Harvard Method" and work on the related role-plays based on the Harvard approach. The course is in English, will be taught by a native speaker, and the learning is interactive.

Course objectives

By the end of this practical two-day course, you will be able to:

- ➔ Understand the principles, strategies and skills of negotiation,
- ➔ Evaluate your current business negotiation style,
- ➔ Understand the nature and dynamics of intercultural negotiation,
- ➔ Design a "getting to yes" negotiation process framework,
- ➔ Use appropriate tools and methods to achieve desired results,
- ➔ Demonstrate balance of persuasive power and personal touch.

Who should attend

Managers who are involved in different negotiation situations with international customers, suppliers or colleagues, either in the local business environment or abroad. Because all of the information and negotiations will be in English, you will not only be able to practice your English, but also be able to learn some useful English vocabulary necessary for professional negotiations. Furthermore, you will become aware of important intercultural aspects to be considered and respected when negotiating with international partners.

Course content

- Defining the negotiation strategy and identifying positions vs. interests
- Understanding the five methods of conflict resolution
- Framing questions for moving dialogue forward
- Using influencing tactics which work
- Communicating across cultures & negotiating cross-culturally
- Getting to Yes” and “Getting Past No”

Methods

During the course, you will participate in multiple interactive sessions including discussions, exercises, role-plays and assessment of those role plays. By the end of the course, you will be able to focus on win-win solutions and understand the process involved in the Harvard Method.

Mögliche Trainer

Florian Engelke studierte Anglistik, Germanistik und Religionswissenschaft (Magister). Er ist bilingual (englisch-deutsch) und hat dieses „Geschenk“ zum Fundament eines besonderen Interesses an Internationalität, Kommunikation und Führen aus der Ferne gemacht. Seit 2004 arbeitet Herr Engelke als freiberuflicher Trainer und Coach für verschiedene Beratungsunternehmen und hat sich parallel zu dieser Tätigkeit, die er auch gleichzeitig als seine große Leidenschaft bezeichnet, stets weitergebildet im Bereich Interkulturalität und Kommunikation. Seine Schwerpunkte als Trainer sind Präsentation, Communication & Business English, Interkulturelles Training, Training von virtuellen Teams (Distance Leadership) und Rhetorik.

Alisa Kasle-Henke studierte Amerikanistik, Germanistik und Politikwissenschaft in Deutschland und in den USA. Seit 1992 ist sie als Trainerin und Coach in Unternehmen verschiedener Branchen sowie in Universitäten und Weiterbildungseinrichtungen tätig. Als Kommunikationstrainerin und Englisch-Muttersprachlerin hat sie sich auf Seminare und Coaching zu allen Themen im Bereich Kommunikation in Englisch wie Präsentation, Verhandlungsführung nach der Harvard-Methode, Interkulturelle Kommukation sowie professionelle schriftliche Kommunikation spezialisiert. Zusätzlich hat sie Lehraufträge an der Universität Augsburg und an der Fachhochschule Augsburg.

Petra Linke hat an der TU Berlin Weiterbildungsmanagement studiert und ist ausgebildete NLP-Lehrtrainerin. Nach über zwanzigjähriger Tätigkeit als Wirtschaftkorrespondentin im Dienstleistungsektor gibt Frau Linke heute ihre gesammelten Erfahrungen in Seminaren und Coachings weiter. Ihre Arbeitsschwerpunkte sind Führung, Selbstmanagement, Kommunikation, NLP und Konfliktmanagement sowie Moderations- und Präsentationstechniken.

Caterina Schöne hat Englisch, Arabisch und Deutsch studiert und nach ihrem Diplom als Dolmetscherin und Übersetzerin gearbeitet. Für ihre Trainertätigkeit hat sie sich an der Universität für Musik und Darstellende Kunst in Graz sowie an der Harvard Universität weitergebildet. Seit 1991 ist sie als Beraterin und Trainerin für Kommunikation, strategische Verhandlungsführung, Moderation, Präsentation und Businessenglisch tätig.

Fax-Anmeldung: 069 92037568-15

Anmeldung für:

Veranstaltungs-Nr.:

Veranstaltungs-Titel:

Ort: **Datum:**

Teilnehmer:

Name Vorname

Position Abteilung

Telefon Fax

E-Mail

Firma:

Firma

Name Vorname

Position Abteilung

Branche

Straße/Postfach PLZ/Ort

Telefon Fax

Datum ✗ Unterschrift

Die Anmeldung erfolgt im Rahmen unserer Allgemeinen Geschäftsbedingungen.

❑ Ich bin damit einverstanden, Informationen per E-Mail zu erhalten.

Abweichende Rechnungsanschrift:

Informationen

Anmeldung

Sie können sich bei uns via Internet, schriftlich, per Fax oder E-Mail anmelden. Nach Eingang erhalten Sie umgehend eine Anmeldebestätigung. Bitte überprüfen Sie die korrekte Schreibweise Ihres Namens und Ihrer Firmierung. Der Anmeldebestätigung sind alle Informationen zum Veranstaltungsort beigefügt.

Teilnahmegebühren

Die Gebühren für die Teilnahme unserer offenen Seminare beinhalten alle die Arbeits- und Übungsmaterialien sowie Pausensnacks und die Getränke im Seminarraum und in Pausen. Außerdem ist in allen vollen Seminartagen ein Mittagessen inbegriffen. Die Übernachtungskosten sind nicht in den Teilnahmegebühren enthalten. Die Teilnahmegebühr zzgl. MwSt. stellen wir Ihnen 7 Tage vor Veranstaltungsbeginn in Rechnung. Nach Erhalt der Rechnung sind die Gebühren sofort fällig.

Hotelreservierungen

Unsere Seminare finden in der Regel in Tagungshotels statt. Im jeweiligen Tagungshotel haben wir für Sie ein begrenztes Zimmerkontingent reserviert. Die Hotelreservierung kann auf Wunsch von uns vorgenommen werden oder Sie reservieren selbst unter dem Stichwort „Demos“. Sollte das Zimmerkontingent ausgeschöpft oder abgelaufen sein, ist es unter Umständen günstiger, wenn Sie bei Ihrer Hotelbuchung auf ein Online-Portal zurückgreifen. Die Hotelrechnung begleicht der Teilnehmer am Abreisetag direkt im Hotel. Ein Vertragsverhältnis über die Hotelleistung kommt ausschließlich zwischen dem Teilnehmer und dem Hotel zustande.

Mehrfachbuchungen

Wenn Sie mehrere Teilnehmer am gleichen Kalendertag zu offenen Seminaren anmelden, gewähren wir Ihnen bei Anmeldung eines 2. Teilnehmers einen Rabatt in Höhe von 10% und für den 3. sowie jeden weiteren Teilnehmer einen Rabatt in Höhe von 15%. Andere Rabatte (auch aus Rahmenverträgen) sind damit nicht kombinierbar.

Stornierungen und Umbuchungen

Sollten Sie nicht am Seminar teilnehmen können, entstehen Ihnen bei schriftlicher Vorlage bis 4 Wochen vor Veranstaltungsbeginn keine Kosten. Bei einem Rücktritt zwischen 4 Wochen und 2 Wochen vor Seminarbeginn werden 50% der Seminargebühr berechnet. Wenn Sie Ihre Anmeldung erst in den letzten beiden Wochen vor Seminarbeginnstornieren oder zum Seminar nicht erscheinen, stellen wir Ihnen die volle Seminargebühr in Rechnung. Dies gilt selbstverständlich nicht bei Benennung eines Ersatzteilnehmers.

Programmänderungen

Die Demos GmbH behält sich Änderungen zu Inhalt und Ablauf eines Seminars sowie den Ersatz angekündigter Dozenten vor, sofern die Zielsetzung und der Gesamtcharakter sowie der hohe Qualitätsstandard der Demos Seminare gewahrt bleibt.

Absage von Seminaren

Die Demos GmbH wird nach besten Kräften versuchen, angekündigte Veranstaltungen durchzuführen. Wir behalten uns vor, das Seminar aus wichtigen Gründen, wie Erkrankung des Trainers oder bei zu geringer Teilnehmerzahl, zu verschieben oder abzusagen. Bereits gezahlte Seminargebühren werden dann erstattet. Darüber hinaus gehende Ansprüche des Kunden bestehen nicht. Bitte beachten Sie dies bei Ihrer Buchung von Bahn- und Flugtickets.

Copyright

Die ausgehändigten Seminarunterlagen sind urheberrechtlich geschützt. Kein Teil der Arbeitsmaterialien darf ohne Einwilligung der Demos GmbH und der jeweiligen Dozenten reproduziert, vervielfältigt oder gewerblich genutzt werden.

Datenschutz

Wir werden die von Ihnen überlassenen Daten vertraulich behandeln und nur im Einklang mit den datenschutzrechtlichen Bestimmungen nutzen. Ihre Daten werden von der Demos GmbH und der Demos Group für interne Weiterverarbeitung und eigene Werbezwecke gespeichert. Soweit nichts anderes angegeben ist, werden wir Sie zukünftig per Post, E-Mail bzw. Fax und telefonisch über unser Seminarprogramm und unsere Seminarveranstaltungen informieren. Sie können Ihre Einwilligung hierzu jederzeit widerrufen.