

# Strategische Verhandlungsführung mit Harvard Fallstudien

Ergebnisverbesserung in Verhandlungen mit Kunden, Lieferanten, Mitarbeitern und anderen Geschäftspartnern

München, 2.-3. Juli 2012  
Frankfurt, 9.-10. Juli 2012

## Analyse und Verbesserung der Verhandlungsfähigkeiten

Schwierige Verhandlungen mit Kunden, Lieferanten, Mitarbeitern und anderen Geschäftspartnern sind Geschäftsalltag: Mitarbeiter im Verkauf verhandeln täglich um Verkaufspreise und Lieferbedingungen, Mitarbeiter im Einkauf um Einkaufspreise, Vorgesetzte um das Gehalt ihrer Mitarbeiter, Geschäftsführer um komplexe Projekte, Rechtsstreitigkeiten, oder um Kauf und Verkauf von Unternehmen.

### Ziele des Seminars:

- .... Verbesserung der Verhandlungsfähigkeiten im Verkauf, Einkauf und in der Verhandlung komplexer Projekte (bspw. Unternehmenskauf, Rechtsstreitigkeiten)
- .... Überprüfung und Verbesserung des eigenen Verhandlungsstils
- ... Kennenlernen der Grundprinzipien exzellenter Verhandlungsführung
- .... Forschungsergebnisse zu typischen Fehlern in der Verhandlungsführung
- .... Systematisches Training und Verbesserung der Verhandlungsfähigkeiten
- .... Kreative Suche nach Möglichkeiten, die eigenen Interessen sowie die Interessen der anderen Partei gleichzeitig zu erfüllen

### Teilnehmerkreis:

#### Wen Sie auf dieser Veranstaltung treffen werden:

- Geschäftsführer, Unternehmensinhaber
- Verkaufsleiter
- Außendienstmitarbeiter, Sales Manager
- Key Account Manager
- Einkaufsleiter, Purchasing Manager
- Marketingleiter
- Produkt-Manager, Marketing-Manager
- Controller
- Pricing-Manager
- Marktforscher, Unternehmensberater

“Durch systematisches Training der Verhandlungsfähigkeiten anhand von Fallstudien führender Business Schools die Preisrealisierung deutlich verbessern.”

Sie haben Kosten gesenkt, Sie haben das Angebot verbessert, Sie haben neue Kunden angesprochen – *jetzt* ist es Zeit, Fähigkeiten in Preisrealisierung und Verhandlungsführung zu verbessern.

### VERHANDLUNGSKOMPETENZ FÜHRT IM VERTRIEB, ABER AUCH IM EINKAUF, MARKETING UND DER GESCHÄFTSFÜHRUNG ZU EINER DEUTLICHEN ERGEBNISVERBESSERUNG.

Verbesserung der Verhandlungsfähigkeiten im Verkauf, Einkauf und in der Verhandlung komplexer Projekte (bspw. Unternehmenskauf, Rechtsstreitigkeiten)

Überprüfung und Verbesserung des eigenen Verhandlungsstils

Kennenlernen der Grundprinzipien exzellenter Verhandlungsführung

Forschungsergebnisse zu typischen Fehlern in der Verhandlungsführung

Systematisches Training und Verbesserung der Verhandlungsfähigkeiten

Kreative Suche nach Möglichkeiten, die eigenen Interessen sowie die Interessen der anderen Partei gleichzeitig zu erfüllen

### ANMELDUNG

Zur Anmeldung bitte kontaktieren Sie: [innsbruck@hinterhuber.com](mailto:innsbruck@hinterhuber.com) oder +43 664 402 7 402 [www.hinterhuber.com](http://www.hinterhuber.com)

## Seminarprogramm 1. Tag: Grundlagen der Verhandlungsführung

Beginn 9:00 – Ende 17:00

### STRATEGISCHE VERHANDLUNGSFÜHRUNG: EINFÜHRUNG

1. Präsentation  
**Einführung in die Strategische Verhandlungsführung**
  - Verhandlungsführung: die Sach- und die Beziehungsebene
  - Methoden der Verhandlungsführung
2. Präsentation und Diskussion  
**Analyse des eigenen Verhandlungsstils**
  - Unterschiedliche Verhandlungsstile
  - Stärken und Schwächen
  - Bestimmung des dominanten Verhandlungsstils
  - Win/win Verhandlungen

Kaffeepause

### FUNDAMENTALE BEGRIFFE DER STRATEGISCHEN VERHANDLUNGSFÜHRUNG

3. Präsentation und Fallbeispiele  
**Grundbegriffe der strategischen Verhandlungsführung**
  - BATNA
  - MEOs
  - Trade-offs
  - Ziele
  - Walk-away
4. Präsentation und Fallbeispiele  
**Akademische Forschungsergebnisse zu strategischer Verhandlungsführung**
  - Typische Fehler in der Verhandlungsführung
  - Merkmale professioneller Verhandlungsführer
  - Ziele

Gemeinsames Mittagessen (13:00 - 14:00)

### FALLSTUDIEN IN STRATEGISCHER VERHANDLUNGSFÜHRUNG

5. Harvard Fallstudie I „Buying a car“  
**Kauf- bzw. Verkaufsverhandlung**
  - Briefing
  - Verhandlung in 2er Teams
  - Analyse Verhandlungsergebnisse
  - Feedback zur Qualität der erzielten Verhandlungsabschlüsse
  - Gruppendiskussion

Kaffeepause
6. Harvard Fallstudie II „New recruit“  
**Kauf- bzw. Verkaufsverhandlung**
  - Briefing
  - Verhandlung in 2er Teams
  - Analyse Verhandlungsergebnisse
  - Feedback zur Qualität der erzielten Verhandlungsabschlüsse
  - Gruppendiskussion

### ZUSAMMENFASSUNG UND UMSETZUNG

7. Gruppendiskussion  
**Zusammenfassung und Umsetzung der gewonnenen Erkenntnisse des ersten Semintags**
  - Besprechung konkreter Fragestellungen im Preismanagement von Teilnehmern
  - Gruppenarbeit zur Erstellung von Lösungsvorschlägen
  - Was sind die wichtigsten praktischen Erkenntnisse des Seminars?
  - Wie lassen sich diese Konzepte umsetzen?

Ende des ersten Semintags (ca 17:00)

### ANMELDUNG

Zur Anmeldung bitte kontaktieren Sie: [innsbruck@hinterhuber.com](mailto:innsbruck@hinterhuber.com) oder +43 664 402 7 402 [www.hinterhuber.com](http://www.hinterhuber.com)

## Seminarprogramm 2. Tag: Die Praxis professioneller Verhandlungsführung

Beginn 9:00 – Ende 17:00

### INTERESSENSBASIERTE UND POSITIONSBASIERTE VERHANDLUNGEN

1. Präsentation  
**Interessen und Positionen**
  - Interessensbasierte und positionsbasierte Verhandlungen
  - Integrative und distributive Verhandlungen
2. Präsentation und Gruppenarbeit  
**BATNAs, MEOs, Trade-offs**
  - Bestimmung des eigenen BATNAs, Bestimmung des BATNAs des Verhandlungspartners
  - MEOs: Denken in alternativen Paketen
  - Trade-offs: Bestimmung der wichtigsten Trade-offs in Verhandlungen

Kaffeepause

### FALLSTUDIEN IN STRATEGISCHER VERHANDLUNGSFÜHRUNG

5. Harvard Fallstudie III „Carter Racing“  
**Kauf- bzw. Verkaufsverhandlung**
  - Briefing
  - Verhandlung in 2er Teams
  - Analyse Verhandlungsergebnisse
  - Feedback zur Qualität der erzielten Verhandlungsabschlüsse
  - Gruppendiskussion

Kaffeepause

6. Harvard Fallstudie IV „Texoil“  
**Kauf- bzw. Verkaufsverhandlung**
  - Briefing
  - Verhandlung in 2er Teams
  - Analyse Verhandlungsergebnisse
  - Feedback zur Qualität der erzielten Verhandlungsabschlüsse
  - Gruppendiskussion

### PSYCHOLOGIE IN DER VERHANDLUNG

3. Präsentation und Fallstudie  
**Die Psychologie des Verhandeln**
  - Psychologische Aspekte der Verhandlungsführung
  - Win-win Verhandlungsführung
  - Kommunikation in der Verhandlungsführung
  - Das Eröffnungsangebot: Überlegungen zu Höhe und Wirkungen
4. Präsentation  
**Kommunikation in Verhandlungen**
  - Kommunikation in der Verhandlungsführung
  - Das Eröffnungsangebot: Überlegungen zu Höhe und Wirkungen

Gemeinsames Mittagessen (13:00 - 14:00)

### ZUSAMMENFASSUNG UND UMSETZUNG

7. Gruppendiskussion  
**Zusammenfassung und Umsetzung der gewonnenen Erkenntnisse des Seminars**
  - Besprechung konkreter Fragestellungen im Preismanagement von Teilnehmern
  - Gruppenarbeit zur Erstellung von Lösungsvorschlägen
  - Was sind die wichtigsten praktischen Erkenntnisse des Seminars?
  - Wie lassen sich diese Konzepte umsetzen?

Ende des Seminars (ca 17:00)

### ANMELDUNG

Zur Anmeldung bitte kontaktieren Sie: [innsbruck@hinterhuber.com](mailto:innsbruck@hinterhuber.com) oder +43 664 402 7 402 [www.hinterhuber.com](http://www.hinterhuber.com)

#### WARUM SIE DIESES SEMINAR BESUCHEN SOLLTEN:

Empirisch ist belegt, dass selbst kleine Änderungen in den Verhandlungsbedingungen (bspw. im Preis) eine dramatische Auswirkung auf das Unternehmensergebnis haben. Von HINTERHUBER & PARTNERS durchgeführte Studien belegen weiters, dass Verhandlungsfähigkeiten in keinem Zusammenhang zur Erfahrung stehen: Langjährige Vertriebsmitarbeiter verhandeln nicht zwangsläufig besser als Mitarbeiter am Beginn ihrer beruflichen Laufbahn. Warum? In der täglichen Verhandlungsführung fehlt in den allermeisten Fällen das Feedback, d.h. ein Vergleich zwischen dem tatsächlichen Verhandlungsergebnis und dem maximal erzielbaren Verhandlungsergebnis.

Während dieses zweitägigen Seminars trainieren wir mit den Teilnehmern professionelle Verhandlungsführung anhand von vier an der Harvard Universität entwickelte Fallstudien und bewerten die erzielten Verhandlungsergebnisse. In allen vier Fallstudien werden Fähigkeiten zur Preisverhandlung aus Käufer- und Verkäuferperspektive sowie der Verhandlung im Einkauf/Verkauf komplexer Projekte systematisch trainiert und bewertet. Teilnehmer reflektieren auf diese Art über ihren eigenen Verhandlungsstil und lernen die Grundelemente exzellenter Verhandlungsführung kennen. Teilnehmer vergangener Seminare belegen, dass sich aus der Kombination zwischen theoretischer Schulung und dem systematischen Verhandlungstraining deutliche Verbesserungen in Verhandlungsfähigkeiten und den realisierten Resultaten ergeben.

#### IHR SEMINARLEITER: Dr. Andreas Hinterhuber, HINTERHUBER & PARTNERS



Dr. Andreas Hinterhuber ist Partner bei HINTERHUBER & PARTNERS ([www.hinterhuber.com](http://www.hinterhuber.com)), einer auf Strategie, Pricing und Leadership spezialisierten internationalen Unternehmensberatung. Außerdem ist er Visiting Professor an der Bocconi Universität (Mailand) und an der Tsinghua Universität (Beijing) mit den Lehrveranstaltungen "Strategic Pricing" und "Strategic Marketing". Dr. Andreas Hinterhuber studierte Betriebswirtschaft an der WU Wien (Promotion), an der Bocconi Universität in Mailand (Diplom) sowie an der Universität St. Gallen. Nach dem Studium startete er seine Karriere als Teilnehmer des High-Potential Management Programms bei der Hoechst AG in Frankfurt mit einer Station in den USA. Ab 1999 war er bei Aventis zunächst als Head of Strategic Projects Region Asia Pacific und später als CFO zweier Tochtergesellschaften im Ausland tätig. Im Anschluss daran war er als Globaler Marketing Manager bei Bayer AG für die weltweit größte Produktgruppe des Unternehmens verantwortlich. Hier umfassten seine Verantwortungsbereiche Pricing, Product Lifecycle Management und New Product Launches. Heute ist Dr. Hinterhuber Autor zahlreicher Veröffentlichungen in renommierten Fachzeitschriften zu Fragen des strategischen Pricing und tritt regelmäßig als Referent bei Tagungen weltweit auf. Als Berater hat HINTERHUBER & PARTNERS in 12 der DAX 30 Unternehmen erfolgreich Projekte im Strategischen Preismanagement abgeschlossen.

#### Teilnehmerstimmen aus vergangenen Seminaren von HINTERHUBER & PARTNERS:

*Viele neue Ansatzpunkte, um in Verhandlungen bessere Ergebnisse zu erzielen!*

*Sehr spannend! Ich konnte viele Ideen unmittelbar umsetzen!  
Hervorragender Seminarleiter mit viel praktischer Erfahrung!*

#### HINTERHUBER & PARTNERS

HINTERHUBER & PARTNERS ([www.hinterhuber.com](http://www.hinterhuber.com)) ist eine internationale Unternehmensberatung mit Sitz in Innsbruck (Österreich), die auf Strategie, Pricing, und Leadership spezialisiert ist. HINTERHUBER & PARTNERS wurde von Prof. Dr. Hans H. Hinterhuber, einem weltweit führenden Strategie- und Leadership-Experten und Dr. Andreas Hinterhuber, einem renommierten Pricing-Experten, gegründet. HINTERHUBER & PARTNERS hat für zahlreiche Unternehmen in Deutschland, Italien, Schweiz, Österreich, USA, und China erfolgreich Projekte auf den Gebieten Strategie, Pricing, und Leadership durchgeführt und tritt regelmäßig bei internationalen Konferenzen auf. Zu Preismanagement referieren wir u.a. bei folgenden Organisationen: Management Circle AG (Deutschland), Business Circle AG (Österreich), Management Center Innsbruck (Österreich), Strategic Account Management Association (USA), Marcus Evans (USA), Professional Pricing Society (USA).

#### VERANSTALTUNGSORT

**München: 2. & 3. Juli 2012:** ArabellaSheraton Grand Hotel München, Arabellastraße 6, 81925 München  
Tel.: 089/92 64-0;  
E-Mail: [muenchen.reservation@arabellasheraton.com](mailto:muenchen.reservation@arabellasheraton.com)

**Frankfurt: 9. & 10. Juli 2012:** Steigenberger Hotel Frankfurt City, Lange Straße 5-9, 60311 Frankfurt  
Tel.: 069/219 30-0. E-Mail: [frankfurt-city@steigenberger.de](mailto:frankfurt-city@steigenberger.de)

#### SO MELDEN SIE SICH AN

Zur Anmeldung senden Sie bitte eine e-mail mit gewünschtem Termin, Namen und Anzahl an Teilnehmern an [innsbruck@hinterhuber.com](mailto:innsbruck@hinterhuber.com). Sie erhalten eine Bestätigung und eine Rechnung, sofern noch Plätze frei sind.

Die Teilnahmegebühr für das zweitägige Kompaktseminar beträgt inkl. Dokumentation (auf Deutsch oder Englisch) und Erfrischungsgetränken € 950 /Teilnehmer. Ab dem 2. Teilnehmer aus demselben Unternehmen (*d.h. gleiche Rechnungsadresse*) gewähren wir einen Nachlass von 15% auf den Gesamtpreis.

Bis zu zwei Wochen vor Veranstaltungstermin können Sie kostenlos stornieren. Danach oder bei Nichterscheinen des Teilnehmers berechnen wir die gesamte Seminargebühr. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Bei Storno von unserer Seite erhalten Sie die bezahlten Gebühren selbstverständlich in vollem Umfang rückerstattet.

Wir sind bestrebt, die Veranstaltung interaktiv zu gestalten und werden nach Möglichkeit die Anzahl der Teilnehmer auf etwa 12 pro Veranstaltungstermin begrenzen.

Sollten Sie an beiden genannten Terminen verhindert sein, aber trotzdem Interesse an dem Seminar haben, teilen Sie uns dies bitte mit und wir informieren Sie über eventuelle weitere Veranstaltungstermine.

Alle genannten Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen MwSt.

#### ANMELDUNG

Zur Anmeldung bitte kontaktieren Sie: [innsbruck@hinterhuber.com](mailto:innsbruck@hinterhuber.com) oder +43 664 402 7 402 [www.hinterhuber.com](http://www.hinterhuber.com)