



Strategische Internationale Verhandlungsführung

Schwächen erkennen – Gegenstrategien entwickeln – Besser verhandeln

Inhalt

Verhandlungen auf internationalem Parkett stellen für Manager nicht selten eine besondere Herausforderung dar. Neben dem Kommunikationsverhalten unterscheiden sich internationale Verhandlungen unter anderem in den angewandten Strategien, den Zeit- und Planungshorizonten sowie in der Art und Weise, wie – und durch wen beeinflusst – Entscheidungen getroffen werden. Richtig abgestimmt auf die Strategie der Gegenseite, lassen sich weltweite Unterschiede in Verhandlungsstilen zu Ihrem Vorteil nutzen.

Zielgruppe

Internationale Einkäufer, International Sales Manager, CEO, Internationale Manager, Niederlassungsleiter, Business Development Manager, Direktor Sales, u.a.

Themenauswahl

1. Strategische Vorbereitung

- Wie bereite ich mich ideal auf Verhandlungen vor?
- Wie setze ich meine Limits?
- Führt eine statische oder eine flexible Planung eher zum Erfolg?
- Wie stark soll ich meine Strategie an mögliche Szenarien anpassen?

2. Internationale Bühne: Agile Verhandlungsführung

- Screening der Gegenseite: Hintergründe und Schwächen aufdecken
- Wie sich die unterschiedlichen Nationen in ihren Verhandlungsstilen unterscheiden und welche Strategien sie dabei bevorzugt anwenden
- Wie Sie mit diesem Hintergrundwissen erfolgreich Gegenstrategien entwickeln

3. Internationale Entscheidungsmuster

- Gruppenzusammensetzung & Entscheider: Wer, wie, wann entscheidet - Möglichkeiten zur Beein-

flussung und wie Sie dieses Wissen zur Verbesserung Ihrer Verhandlungsposition nutzen können

4. Hierarchie bei Verhandlungen

- In welchen Regionen Hierarchie und Status eine entscheidende Rolle spielen und was das für Ihre Strategie bedeutet

5. Die Rolle von Kommunikation und Vertrauen

- Wie kommunizieren Sie Ihre eigenen Positionen erfolgreich?
- Erfolgsstrategien, um Vertrauen zu gewinnen
- Wie gehen Sie mit aggressiv auftretenden Verhandlungspartnern um?
- Wie wichtig ist non-verbale Kommunikation?
- Wie sage ich meinem Gegenüber, dass ich mit seinem Vorschlag überhaupt nicht einverstanden bin?

6. Best Practice & Praxistransfer

- Wer gibt das erste Angebot ab?
- Lieber mehr fordern oder im Rahmen bleiben?
- Wie die Abschlussphase nutzen, um noch mehr herauszuholen?
- Wie kann ich dieses Wissen schnell in meinen Praxistag integrieren?

Infobox

- Termin: 5. September 2018, 09.00 - 17.00 Uhr; eintägiges Intensivseminar
- Sprache: Deutsch
- Leitung: Raphael Schoen
- Ort: HSBA Campus, 20457 Hamburg
- Kosten: 790 Euro





Referent des Seminars: Raphael Schoen

Raphael Schoen ist seit 15 Jahren im internationalen Management in Verhandlungen involviert und forscht an der HHL Leipzig zu diesem Thema. Er hat mit Menschen aus verschiedensten Nationen bereits verhandelt, dazu gehören u. a. die USA, Japan, China, Frankreich, Großbritannien, Russland und Indien.

Raphael Schoen hat ein Studium zum Wirtschaftsingenieur sowie ein MBA-Studium an der Handelshochschule Leipzig und an der Boston University mit dem Schwerpunkt Internationales Management absolviert.

Methoden

Vorträge, praxisorientierte Übungen, Erfahrungsaustausch, Quiz

Ziele

In diesem Seminar lernen die Teilnehmer, was sehr gute internationale Verhandlungsführer von durchschnittlichen unterscheidet. Aufbauend darauf wird vermittelt, wie Sie sich bei internationalen Verhandlungen, abgestimmt auf die entsprechende Nation, ideal vorbereiten und welche Verhandlungsstrategie dabei die besten Ergebnisse verspricht.

Anmeldeverfahren

Die Seminarplätze werden nach der Reihenfolge des Eingangs vergeben. Das Seminar setzt einen ersten Hochschulabschluss und einige Jahre Berufserfahrung oder eine entsprechende berufliche Qualifikation voraus.

Teilnahmebescheinigung

Die Teilnehmer erhalten nach Abschluss des Seminars eine Teilnahmebescheinigung.

Sonstige Leistungen

Die Teilnehmer erhalten hochwertige Seminarunterlagen sowie Verpflegung am Seminartag.

HSBA Hamburg School of Business Administration

Die HSBA ist die Business School der Hamburger Wirtschaft. Unser Auftrag ist es, Unternehmen bei der Qualifizierung ihrer Mitarbeiter und Rekrutierung vielversprechender Talente zu unterstützen. Zugleich bieten wir Studierenden aller Karrierestufen unabhängig von ihrem finanziellen Hintergrund hervorragende Bildungsmöglichkeiten. Wir sind davon überzeugt, dass Leistungsbereitschaft, ehrbares Handeln und innovatives Denken Grundlage für den beruflichen Erfolg sind. Hierfür vermitteln wir die notwendigen Kompetenzen.

Aktuell ist die HSBA akademischer Partner von mehr als 900 Studierenden und über 250 Unternehmen. Den Schwerpunkt unserer Angebote bilden international ausgerichtete duale Bachelor- und berufsbegleitende Masterstudiengänge. Anspruchsvolle Weiterbildung, ein Promotionsprogramm und anwendungsorientierte Forschung ergänzen unser Portfolio. Mit Lounges, Konferenzen und Angeboten des Digital Innovation Labs stärken wir die Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen und damit die Zukunftsfähigkeit Hamburgs im Zeitalter des digitalen Wandels.

Ihre Ansprechpartnerin



Paulien Staal
Executive Education

HSBA Hamburg School of
Business Administration |
Alter Wall 38 |
20457 Hamburg | Germany

Telefon: +49 (0) 40 36138-955
Telefax: +49 (0) 40 36138-61-955
E-Mail: paulien.staal@hsba.de
Internet: www.hsba.de