



## CIN (Current Intelligence Negotiation): Professionell verhandeln und Beziehungen gestalten mit kritischen Partnern

**Sie sind verhandlungserfahrener Praktiker oder Praktikerin und möchten Ihre Verhandlungskompetenz weiter schärfen.**

In der Trump-Epoche entspricht es dem Zeitgeist, diplomatisches Verhalten als eine ohnmächtige Soft-Power-Variante misszuverstehen, die einem skrupellosen Verhandlungsstil kaum mehr etwas entgegen kann.

Ob Diplomaten mit terroristischen „Unterhändlern“ verhandeln, Polizeispezialisten mit Geiselnehmern, eine EU-Kommissarin sich erfolgreich gegen Apple durchsetzt oder ein EU-Unterhändler britischen Brexit-Hardlinern widersteht: Hier wird einem aggressiv-egoistischen „Powerplay“ professionell mit einem speziellen Set aus dem diplomatischen Handwerkskoffer begegnet; kurz **CIN**.

Der Schlüssel liegt in einem „hybriden Repertoire“, das alle Facetten des diplomatischen Kanons enthält, die einen Verhandlungs-„Partner“, der auf quick wins und Selbst- und Fremdbestätigung angewiesen ist, ins Leere laufen lässt. In diesem Seminar machen wir dieses Wissen für Ihren Business-Kontext so verfügbar, dass Sie es dort unmittelbar anwenden können.

Sie ebnen den Weg für mittel- und langfristige Kooperationen und für Klarheit im eigenen Auftreten. Sie lernen das Herzstück der Verhandlungsführung kennen – die Selbstführung.

Damit legen Sie den Grundstein, um sich selbst in schwierigen Situationen zu verstehen, emotional zu stabilisieren und souverän zu bleiben.



## Inhalte

- ▶ Die Rolle des Negotiators im FBI-Verhandlungsmodell
- ▶ Statusmanagement: das Zusammenspiel innerer und äußerer Souveränität
- ▶ Verhandlungen steuern mit dem „Verhandlungstanz“
- ▶ Bricolage: unter Stress intelligente Entscheidungen treffen
- ▶ „Unter Feuer“ handlungsfähig bleiben & Angriffe sicher managen
- ▶ Das (de-)eskalierende Kommunikationsmanagement

**Praxiscoaching am 3. Seminartag:** Reflexion der eigenen Praxis auf Widerstände und Potenziale, Verfestigen der erlernten Inhalte für den effizienten Einsatz im eigenen Verhandlungsalltag

## Zielgruppe

Inhaber/-innen, Geschäftsführer/-innen, Manager/-innen, verantwortliche Führungspersonen in Unternehmen, deren berufliche Tätigkeit diplomatisches Geschick in schwierigen Gesprächs- und Verhandlungssituationen erfordert (Vertrieb, Verkauf, Personal, Recht, Einkauf, Logistik ...)

## Seminarleitung

**Dr. Thomas Piko;** Verhandlungsexperte; Studium der Politischen Wissenschaften und Organisationspsychologie; berät im Bereich Krisenverhandlungen und Resilienz in Organisationen; Hochschuldozent für Governance, Organisationspsychologie und Personalentwicklung

## Kundenstimme

Ein Kurs mit vielen Aha Erlebnissen. Als Geschäftsführer eines mittelständischen IT Dienstleisters muss ich selten mit Geiselnern verhandeln. Trotzdem konnte ich die einzunehmende innere Haltung und Außendarstellung in toxischen Situationen sehr gut auf meinen geschäftlichen Alltag übertragen. Einfache Techniken werden in Rollenspielen erprobt und haben meinen Fundus an Möglichkeiten in festgefahrenen Verhandlungssituationen erweitert. Es gibt immer eine Lösung, manchmal muss man nur sein Blickfeld erweitern. Besuchen Sie das Seminar, um Situationen aus neuen Winkeln betrachten zu lernen.

*Andreas Vogel, Geschäftsführer Bredex GmbH*

## Auf einen blick

### Termin

In Planung – Herbst 2020

### Dauer

3 Tage (2 + 1) jeweils  
9:00-17.00 Uhr

### Seminarort

folgt

### Investition

1.790 € zzgl. MwSt.  
(inkl. Tagungspauschale)



## Weitere Informationen und Anmeldung:

leadox – als mensch in führung gehen · Brabantstraße 8 · 38100 Braunschweig  
Telefon 05 31 - 2 57 94 33 · E-Mail: [dippl@leadox.de](mailto:dippl@leadox.de)

[www.leadox.de](http://www.leadox.de)