

Verhandlungsführung Executive Trainings

Das Schoen-Verhandlungsinstitut ist ein führendes privatwirtschaftliches Institut, das sich als innovativer Think Tank an der Schnittstelle zwischen **Verhandlungsforschung** und **Praxis** etabliert hat. Unser Ansatz kombiniert aktuelle Forschungsergebnisse mit praxiserprobten Lösungen, um Executives und Fachkräfte weltweit zu außergewöhnlichen Verhandlungserfolgen zu verhelfen. Wir bieten ein umfassendes Portfolio an **maßgeschneiderten Trainings**, individuellem Consulting und Coaching, fundierten Expertisen und Analysen sowie professioneller Verhandlungsvorbereitung. Durch unsere Arbeit unterstützen wir Unternehmen dabei, ihre Verhandlungsstrategien zu optimieren und nachhaltige Ergebnisse zu erzielen.



Verhandlungen im Einkauf

In unserer spezialisierten Verhandlungstrainingsserie für den Einkauf bieten wir Ihnen **maßgeschneiderte Lösungen**, um Ihre Einkaufsteams zu verhandlungsstarken Experten zu entwickeln. Sie lernen, effektive Strategien zu entwickeln und souverän zu agieren, um nachhaltige Erfolge zu erzielen:

- Negotiation Fundamentals
- Advanced Negotiations
- Verhandlungen mit Monopolisten
- Verhandeln nach der Harvard Methode
- Preiserhöhungen vermeiden
- Virtuelle Verhandlungen



Verhandlungen in Personal & Führung

- Verhandlungen im Personalwesen
- Verhandlungen als Führungskraft
- Konflikt Management

„ Kundenstimmen:

Vattenfall:

„Sehr gutes Feedback und viele interessante Anregungen für den Praxisalltag.“

BASF:

„Hervorragend und ich habe viel gelernt.“

TÜV SÜD:

„Ein Meilenstein.“

Hyundai Mobis Europe:

„Absolutely incredible, well versed with both practical and theoretical knowledge.“

Robert Bosch:

„Interessantes Seminar.“

Elring Klinger:

„Sehr nützliches Seminar. Ich konnte viele Inhalte umsetzen.“

Versicherungskammer Bayer:

„Wesentliche und praxisnahe Impulse.“

“



Verhandlungen in B2B-Vertrieb

In unseren B2B-Vertriebsverhandlungstrainings bieten wir maßgeschneiderte Lösungen, um Ihre Experten in die Kunst erfolgreicher Verhandlungsführung einzuführen. Die Teilnehmer erlernen, wie sie überzeugende **Verhandlungsstrategien** entwickeln, die Psychologie hinter Verhandlungen verstehen und in entscheidenden Momenten effektiv agieren können:

- Negotiation Fundamentals
- Advanced Negotiations
- Verhandlungen unter großem Wettbewerbsdruck
- Verhandeln nach der Harvard Methode
- Preiserhöhungen durchsetzen
- Virtuelle Verhandlungen



Globale Verhandlungen

In unserem Training zur internationalen Verhandlungsführung bereiten wir Experten darauf vor, nicht-westliche Verhandlungsstile – wie sie in den **BRICS+** und anderen Nationen vorherrschen – effektiv anzuwenden und zu meistern. Wir vermitteln essenzielle Kenntnisse und Fähigkeiten, um in einem global diversifizierten Umfeld erfolgreich zu agieren:

- Verhandlungen in den BRICS
- Verhandlungen in Indien
- Verhandlungen in China
- Verhandlungen in USA
- Verhandlungen in Frankreich
- Verhandlungen in Süd-Korea
- Verhandlungen in Japan

Erfahrung mit mehr als **50**
Nationalitäten



Branchen:



Automotive



Chemie



Logistik



Technologie



Pharma



Retail &
Konsumgüter

Vi in Zahlen:

Seit **2016**

mehr als **1700** Trainingstage

65% Multinationale Firmen

35% Mittelstand



SCHOEN - VERHANDLUNGSINSTITUT
Dr. Raphael Schoen
Director/ Senior Advisor Negotiation
Schönfließerstrasse 21 · 10439 Berlin

Tel.: 030 44 71 96 44
Mail: info@schoen-negotiation.com
www.schoen-negotiation.com

