



SCHRANNER
NEGOTIATION
INSTITUTE

THE INTERNATIONAL NEGOTIATION AUTHORITY

SCHRANNER KONZEPT® DAS SEMINAR FÜR SCHWIERIGE VERHANDLUNGEN

CEO MESSAGE

Lernen Sie, auch schwierigste Verhandlungen zu einem Erfolg zu führen.

Wir gehen davon aus, dass Sie 95 % Ihrer Verhandlungen erfolgreich führen können. Für die restlichen 5 % haben wir ein intensives 2-tägiges Seminar konzipiert.

Sie lernen die größten Fehler zu vermeiden und den Verhandlungsprozess sicher und souverän zu gestalten. Das Seminar ist für alle Führungsebenen geeignet und zielt darauf ab, Sie auf die schwierigste Phase – die Eskalation – vorzubereiten.

Ergänzt wird das Seminar mit dem „PROFESSIONAL NEGOTIATOR®“, ein exklusives und intensives Online-Programm für alle Manager, die „at any time“ lernen wollen.

[My Story](#)

Matthias Schraner



SCHRANNER KONZEPT ®

Ein intensives **Onsite Seminar** mit Zertifikat für alle Manager, die schwierige Verhandlungen zu führen haben.

Sie lernen, wie Sie sich strategisch und taktisch auf Verhandlungen vorbereiten, effektive Verhandlungstechniken anwenden und von Anfang bis Ende sicher verhandeln. Mit verschiedenen Übungen und Rollenspielen wenden Sie Ihre neu erworbenen Techniken direkt an.

WER SOLLTE TEILNEHMEN?

Alle Manager, die schwierige Verhandlungen zu führen haben.

SPRACHEN

Deutsch, Englisch

TRAINER*INNEN

Verhandlungsexpertin/Verhandlungsexperte



Sie erhalten ein Exemplar „SCHRANNER KONZEPT®“.

INHALT

VORBEREITUNG

Mit "Play-to-win mindset" mental vorbereiten
Die Strategie formulieren
Die wichtigsten Taktiken im Team einstudieren

ERÖFFNUNG

Die Verhandlung professional eröffnen
Den Rahmen und die Agenda setzen
Die Führung sofort übernehmen und behalten

VERHANDLUNGSFÜHRUNG

Eigene Forderungen stellen und gegnerische ablehnen
Die Methoden eines Krisenteams anwenden
Strategisch statt intuitiv entscheiden

SACKGASSE

Die Gefahr, Lösungen anzubieten
Warnen statt drohen
Wie man aus einer Sackgasse herauskommt



"Ein extrem praxisorientiertes Training, das umsetzbare Verhandlungstechniken und wertvolle Tools mit dem SCHRANNER KONZEPT® vermittelt."

"Die erörterten Grundsätze waren für alle Teilnehmenden aus allen Regionen relevant und werden zweifellos bei künftigen Verhandlungen Anwendung finden."

"Der Trainer war ein großartiger Dozent und die Anzahl der Teilnehmenden bot eine Vielfalt an Gedanken und Erfahrungen, aus denen alle lernen und sich austauschen konnten."

INVESTMENT

2-tägiges, intensives Onsite Seminar inklusive Online Seminar «PROFESSIONAL NEGOTIATOR®»
3.000 CHF/EUR/USD (zzgl. gesetzlich geltender MwSt)

TERMINE/ORTE

Verfügbare Termine und Orte finden Sie gerne [online](#).

Das Online Seminar "PROFESSIONAL NEGOTIATOR® kann separat gebucht werden.

980 CHF/EUR/USD

PRACTICAL BUILD UP

SCHRANNER KONZEPT® — PRACTICAL BUILD-UP

Dieses Training ermöglicht es Ihnen, Ihr Verhandlungswissen zu vertiefen, Ihre eigenen Verhandlungsfähigkeiten zu stärken und Ihre Umsetzung des Schranner-Konzepts® während des gesamten Verhandlungsprozesses zu optimieren.

ZIEL

In diesem Seminar arbeiten Sie praxisnah an verschiedenen Case Studies mit intensiven Übungen, Rollenspielen und Simulationen. Sie profitieren von gezieltem Feedback, Q&A und Debriefing für Ihre eigene Verhandlungsvorbereitung und praktische Anwendung.

VORAUSSETZUNGEN

Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer müssen das Schranner Konzept® absolviert haben.

SPRACHEN

Deutsch/Englisch

TRAINER*INNEN

Verhandlungsexpertin/Verhandlungsexperte

INHALT

VERHANDLUNGSSIMULATION

Die taktische Vorbereitung beherrschen
Verhandlungstaktiken in der Praxis erfolgreich anwenden
Die richtigen Strukturen und Prozesse festlegen

ÜBUNGEN UND FEEDBACK

An Ihren persönlichen Verhandlungsherausforderungen arbeiten
Profitieren Sie vom Austausch von Erfahrungen und Perspektiven
Lernen Sie von Best-Practice und Expertenwissen

ANWENDUNG

Erfolgreich in Ihren internen Vorbereitungen
Steuern Sie den Verhandlungsprozess am Verhandlungstisch
Effektiver Umgang mit Konflikten und Stolpersteinen



INVESTMENT

3.000 CHF/EUR/USD (zzgl. gesetzlich geltender MwSt)

TERMINE/ORTE

Verfügbare Termine und Orte finden Sie gerne [online](#)

CROSS CULTURAL NEGOTIATIONS

SCHRANNER KONZEPT® — CROSS CULTURAL NEGOTIATIONS

In dem Modul Cross Cultural Negotiations werden Sie Ihr Verständnis für kulturübergreifende Verhandlungen vertiefen und lernen, wie Sie erfolgreich mit Partnern aus aller Welt verhandeln können.

ZIEL

Sie analysieren, welche Faktoren Verhandlungen in verschiedenen kulturellen Kontexten beeinflussen und wie Sie Ihren Verhandlungsstil an kulturelle Gegebenheiten anpassen können. Sie werden darauf vorbereitet internationale, kulturübergreifende Verhandlungen zum Erfolg zu führen.

VORAUSSETZUNGEN

Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer müssen am Schranner Konzept® teilgenommen haben.

SPRACHEN

Englisch

TRAINER*INNEN

Prof. Dr. Kasia Jagodzinska

INHALT

KULTUR

Kulturelle Werte, Dimensionen und Typen
Kulturelle Profile der verschiedenen Länder
Gemeinsamkeiten und Unterschiede rund um den Globus

GLOBALE VERHANDLUNGEN

Einstellung zu Konflikten, Macht, Risiko und Zeit
Taktiken und Verhandlungsstile
Gepflogenheiten und Traditionen

ANWENDUNG

Analyse kultureller Nuancen in Verhandlungen
Wie Sie Ihren eigenen Verhandlungsstil anpassen können
Auswirkungen auf Prozess, Teamzusammensetzung und Vorgehensweise



INVESTMENT

3.000 CHF/EUR/USD (zzgl. gesetzlich geltender MwSt)

TERMINE/ORTE

Verfügbare Termine und Orte finden Sie gerne [online](#)

PSYCHOLOGY OF NEGOTIATIONS

SCHRANNER KONZEPT® — PSYCHOLOGY OF NEGOTIATIONS

Dieses Modul ermöglicht es Ihnen, Ihre Kenntnisse aus dem Schraner Konzept® mithilfe von verhandlungspsychologischen Tools zu vertiefen.

ZIEL

Anhand eines Persönlichkeitstests und zahlreicher Übungen bauen Sie auf Ihren eigenen Stärken auf und erkennen Ihr Potenzial. Sie lernen, Ihren Verhandlungspartner zu analysieren und die Verhandlung zu führen.

VORAUSSETZUNGEN

Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer müssen am Schraner Konzept® teilgenommen haben.

SPRACHEN

Deutsch/Englisch

TRAINER

Dr. Klaus Lassert

INHALT

TAKTISCHE ÜBERLEGENHEIT

Unsere Mission ist taktische Überlegenheit
Identifizieren und meistern Sie Auslöser, die Ihre Leistung auf dem „driver's seat“ herausfordern
Behalten Sie Ihre taktischen Fähigkeiten während des gesamten Prozesses

MACHT

Die Nutzung von Machtwerkzeugen
Identifizieren Sie das Machtspiel Ihres Gegenübers
Verschieben Sie das Machtgleichgewicht

PROFILING

Wie Ihre Persönlichkeit Ihre taktischen Entscheidungen beeinflusst
Persönlichkeitsbedingte Fallen und offene Flanken
Ihr persönliches Stärken-Schwächen-Profil
Maßgeschneiderte Beratung für Ihren Verhandlungsstil

INVESTMENT

3.000 CHF/EUR/USD (zzgl. gesetzlich geltender MwSt)

TERMINE/ORTE

Verfügbare Termine und Orte finden Sie gerne [online](#)



PROFESSIONAL NEGOTIATOR®

Ein exklusiver und intensiver **Online-Selbstlernkurs** mit Zertifikat für alle Manager, die „at any time“ lernen wollen

Sie führen die schwierigsten Verhandlungen mit dem SCHRANNER KONZEPT® zum Erfolg.

Sie nutzen die Techniken von Polizei und des FBI, um das richtige Team aufzubauen, Entscheidungsträger einzubinden und Konflikte pro-aktiv zu verhandeln.
Sie entwickeln die Mentalität, die Sie für den Erfolg brauchen, und führen Verhandlungen strategisch und taktisch - und nie wieder intuitiv.

Schauen Sie gerne den [Trailer](#).

Sprachen
Englisch/Arabisch

10
Einheiten

24
Taktiken


virtuelles Q&A


Zertifikat

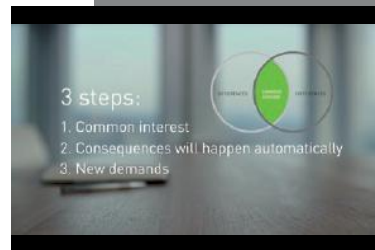
INVESTMENT
980 CHF/EUR/USD
(zzgl. gesetzlich geltender MwSt)

Besuchen Sie gerne [Professional Negotiator - Schraner Negotiation Institute](#)



Intro
Preparation
Mental Preparation
The Difference between Selling and Negotiating
The Team Structure - and Friendly Fire
Tactics for Entering the Negotiation

PROFESSIONAL NEGOTIATOR® Introduction



WILLKOMMEN IN UNSERER COMMUNITY

Treten Sie mit Erhalt Ihres Zertifikats unserer Gemeinschaft bei, um Zugang zu exklusiven Veranstaltungen zu erhalten und Ihre Erfahrungen mit anderen Clubmitgliedern auszutauschen. Der Austausch untereinander wird immer wichtiger, also lassen Sie uns mehr voneinander lernen.

Negotiation Insights

Eine Partnerschaft bietet Ihnen Zugang zu den neuesten Erkenntnissen, Forschungsergebnissen, Podcasts, Interviews und vielem mehr.

„Refresher“ Seminar

Steigern Sie kontinuierlich Ihre Verhandlungsfähigkeiten. Treffen Sie Alumni und Kollegen, tauschen Sie Ideen aus und halten Sie sich über die neuesten Entwicklungen auf dem Laufenden.

Negotiation Club Events

Erweitern Sie Ihr Netzwerk, entwickeln Sie sich beruflich weiter und lassen Sie sich von Top-Verhandlungsexperten inspirieren. Sie werden zu exklusiven Verhandlungs- und Networking-Veranstaltungen eingeladen.

Virtual Negotiation Classroom

Um ein tieferes Verständnis der gelernten Inhalte zu gewährleisten, bieten wir Ihnen in unseren regelmäßigen Online-Klassenzimmern die Möglichkeit, uns beliebige Fragen zum Thema Verhandlungen zu stellen.



TOP LOCATIONS FÜR UNSERE WORKSHOPS



SCHRANNER NEGOTIATION INSTITUTE



Unser Schwerpunkt liegt auf der Entwicklung der Verhandlungsfähigkeiten von Unternehmen, um auch die schwierigsten Verhandlungen erfolgreich zu führen und zu einem erfolgreichen Ergebnis zu führen.

Das SCHRANNER KONZEPT® wurde von dem ehemaligen FBI-Verhandlungsführer für Geiselnahmen Matthias Schraner entwickelt, der die Verhandlungs- und Krisenreaktionstechniken der Strafverfolgungsbehörden in anwendbare Verhandlungsinstrumente und -strategien für Unternehmen übertragen hat.

Das Schraner Negotiation Institute ist der Marktführer bei der Führung schwieriger Verhandlungen auf der ganzen Welt.

Das Institut ist der **größte und einflussreichste Think Tank auf dem Gebiet der Verhandlungen** und unterstützt Fortune-500-Unternehmen, Regierungsstellen und internationale Einrichtungen mit Büros in Zürich, New York City, Hongkong, Singapur, Riad und Dubai.



CONTACT US

Schranner AG
Negotiation Institute
Limmatstrasse 260
CH-8005 Zurich
Phone +41 44 515 46 16

Schranner Negotiation LLC
122 Grand St. SoHo
New York, NY 10013
Phone +1 718 433 89 58

Schranner Negotiation Pte. Ltd.
160 Robinson Road, #25-00,
Singapore 068914

Schranner Negotiation Ltd.
5/F, Chinachem Golden Plaza
77 Mody Road, Tsim Sha Tsui East
Kowloon – Hong Kong

Schranner Negotiation Consultancy
Emaar Boulevard Plaza, Tower 2
Dubai – UAE
Phone +971 50 435 1324

Schranner Negotiation Consultancy
Building 13, Laysen Valley, King Khalid Road
Riyadh – Saudi Arabia
Phone +966 54 567 8980

info@schranner.com
www.schranner.com



SCHRANNER
NEGOTIATION
INSTITUTE

THE INTERNATIONAL NEGOTIATION AUTHORITY