



SCHRANNER
NEGOTIATION
INSTITUTE

THE INTERNATIONAL NEGOTIATION AUTHORITY

SCHRANNER KONZEPT® DAS PROGRAMM FÜR SCHWIERIGE VERHANDLUNGEN

CEO MATTHIAS SCHRANNER

Lernen Sie, auch schwierigste Verhandlungen zum Erfolg zu führen.

Schwierige Verhandlungen sind längst keine Ausnahme mehr. In einer immer komplexer werdenden Welt müssen Führungskräfte in der Lage sein, Konflikte, Eskalation und Sackgassen souverän zu meistern.

Mit unserem Ansatz lernen Sie, wie Sie die grössten Fehler vermeiden und den Verhandlungsprozess selbstbewusst und effektiv führen.

Unser Programm richtet sich an alle Führungsebenen und bereitet Sie auf die schwierigste Phase, die Eskalation, vor.

Das ist meine Geschichte





SCHRANNER KONZEPT® OPEN

Ein intensives **vor-Ort-Seminar** mit Zertifikat für alle Manager, die schwierige Verhandlungen führen

In diesem zweitägigen Präsenzseminar lernen Sie bewährte Verhandlungsstrategien kennen, die Sie sofort in Ihrer nächsten Verhandlung umsetzen können.

Anhand praktischer Beispiele wird die richtige Vorgehensweise bei Einkaufs-, Verkaufs-, Preis- und Vertragsverhandlungen trainiert, wobei ein besonderer Schwerpunkt auf schwierigen Situationen liegt.

WER SOLLTE TEILNEHMEN?

Alle, die schwierige Verhandlungen führen

SPRACHEN

Deutsch, Englisch

EXPERTE

Verhandlungsexperte des Schranner Negotiation Instituts

GRUPPENGROSSE

Maximal 25 Teilnehmende

PREPARATION

- Ziele in schwierigen Verhandlungen festlegen
- Aufhören, mit sich selbst zu verhandeln
- Lernen, Konflikte zu geniessen

OPENING

- Verhandlung professionell eröffnen
- Rahmen und die Agenda setzen
- Führung sofort übernehmen und behalten

LEADERSHIP

- Wann sollte man kooperieren und wann nicht?
- Wege der Zusammenarbeit
- Umgang mit unkooperativen Partnern

DEADLOCK

- Die interne vor der externen Verhandlung
- Warnungen statt Drohungen
- Wege aus der Sackgasse

NACH DEM OPEN SEMINAR

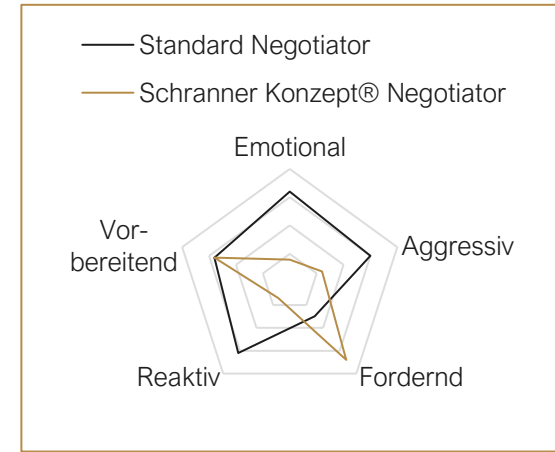
- Bestätigung der Teilnahme mit Zertifikat
- Zugang Schranner Community inkl. LinkedIn
- Virtual Negotiation Classroom

INVESTMENT

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

TERMINE

Verfügbare Termine finden Sie [online](#).



SCHRANNER KONZEPT® IN-HOUSE

Für Ihre Bedürfnisse massgeschneiderte Seminare

In diesem Inhouse-Seminar lernt Ihr Team professionelle Verhandlungsstrategien kennen, die auf dem Schranter Konzept® basieren.

Kundenspezifische Inhalte, Fallstudien aus der Praxis und branchenspezifische Verhandlungsszenarien können nach Absprache nahtlos integriert und ergänzt werden.

WER SOLLTE TEILNEHMEN?

Führungskräfte, Manager und funktionsübergreifende Teams, die für schwierige Verhandlungen verantwortlich sind

SPRACHEN

Englisch, Deutsch, Spanisch, Französisch

EXPERTE

Verhandlungsexperte des Schranter Negotiation Instituts

GRUPPENGROSSE

Maximal 25 Teilnehmende pro Kurs

VORBEREITUNG

- Umfassende Analyse der Fähigkeiten
- Erhebung der Erfahrungen der Teilnehmenden
- Klare Definition der Unternehmensziele

TAG 1 - VOR-ORT

- Grundlagen des Schranter Konzept®
- Vorbereitung und Eröffnungsphase
- Taktische Ausrichtung und Teambildung

TAG 2 - VOR-ORT

- Umgang mit schwierigen/irrationalen Forderungen
- Rollenspiele und Fallstudien
- Massgeschneiderte Simulationen

NACHBEREITUNG

- Zugang Schranter Community inkl. LinkedIn
- Materialien, Handouts, Rahmenkonzepte usw.
- Virtual Negotiation Classroom

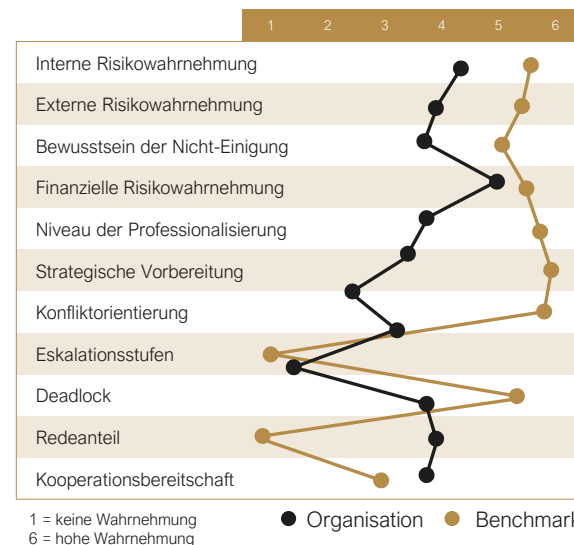
INVESTMENT

Für weitere Informationen wenden Sie sich bitte an:

Amira Martens, Direktorin

Tel.: +41 44 515 46 29

info@schranter.com



PRACTICAL BUILD UP

Das Schranner-Konzept® in realistischen Verhandlungssituationen zur Verbesserung der taktischen Umsetzung

In diesem Modul vertiefen Sie Ihre Verhandlungsfähigkeiten und Ihre taktische Vorbereitung, indem Sie das Schranner Konzept® in realistischen Szenarien anwenden.

ZIEL

Anhand von Fallstudien, Übungen, Rollenspielen und Simulationen trainieren Sie Ihre Fähigkeiten. Sie erhalten Feedback und verbessern Ihre Fähigkeit, sich auf Verhandlungen vorzubereiten und diese effektiv zu führen.

VORAUSSETZUNGEN

Abschluss eines Schranner Konzept®-Seminars

SPRACHEN

Deutsch, Englisch

EXPERTE

Verhandlungsexperte des Schranner Negotiation Instituts

GRUPPENGROSSE

Maximal 15 Teilnehmende

VERHANDLUNGSSIMULATION

- Umfassende taktische Vorbereitung
- Wenden Sie Taktiken und Verhandlungsstrategien situativ an
- Legen Sie die richtige Struktur und die richtigen Prozesse fest

ÜBUNGEN & FEEDBACK

- Arbeiten Sie an Ihren persönlichen Verhandlungsherausforderungen
- Erhalten Sie Feedback und optimieren Sie Ihre Vorgehensweisen
- Lernen Sie aus Best Practices und Expertenwissen

PRAKTISCHE UMSETZUNG

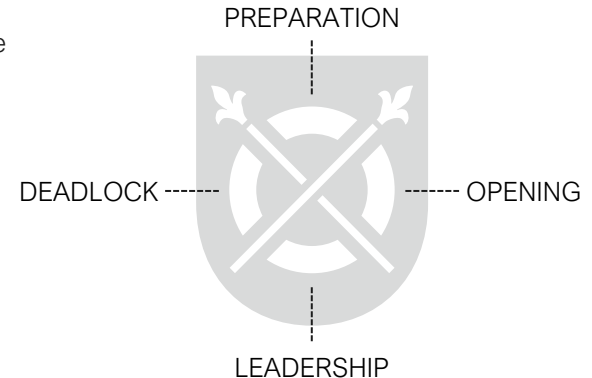
- Erfolgreiche interne Vorbereitung
- Steuern Sie den Verhandlungsprozess und stärken Sie Ihre Kontrolle am Verhandlungstisch
- Gehen Sie effektiv mit Konflikten um

INVESTMENT

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

TERMINE

Verfügbare Termine finden Sie [online](#).



CROSS CULTURAL NEGOTIATIONS

Verhandlungsführer darauf vorbereiten, komplexe interkulturelle Verhandlungen souverän und präzise zu führen



In diesem Modul vertiefen Sie Ihr Verständnis für interkulturelle Verhandlungen und lernen, wie Sie erfolgreich mit globalen Partnern verhandeln.

ZIEL

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

VORAUSSETZUNGEN

Abschluss eines Schranner Konzept®-Seminars

SPRACHE

Englisch

EXPERTIN

Prof. Dr. Kasia Jagodzinska

GRUPPENGROSSE

Maximal 25 Teilnehmende

KULTUR

- Werte, Dimensionen und kulturelle Aspekte
- Kulturelle Profile verschiedener Länder
- Gemeinsamkeiten und Unterschiede erkennen

GLOBALE VERHANDLUNGEN

- Einstellungen zu Konflikten, Macht, Risiko, Zeit
- Taktiken und Verhandlungsstile
- Sitten und Traditionen

ANWENDUNG

- Kulturelle Nuancen in Verhandlungen analysieren
- Lernen, den eigenen Verhandlungsstil anzupassen
- Auswirkungen auf den Prozess, die Teamzusammensetzung und die Strategie verstehen

INVESTMENT

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

TERMINE

Verfügbare Termine finden Sie [online](#).



PSYCHOLOGY OF NEGOTIATIONS

Persönlichkeiten verstehen, Dynamiken erkennen und in Verhandlungen die Führung übernehmen



In diesem Modul vertiefen Sie Ihre Kenntnisse des Schraner Konzept® durch die Anwendung psychologischer Ansätze in Verhandlungen.

ZIEL

Anhand eines Persönlichkeitstests und individuellen Übungen bauen Sie auf Ihren Stärken auf und erkennen Ihr Potenzial. Sie lernen, Ihren Verhandlungspartner zu analysieren und in Verhandlungen die Führung zu übernehmen.

VORAUSSETZUNGEN

Abschluss eines Schraner Konzept®-Seminars

SPRACHEN

Deutsch, Englisch

EXPERTE

Dr. Klaus Lassert

GRUPPENGROSSE

Maximal 25 Teilnehmende

TAKTISCHE ÜBERLEGENHEIT

- Psychologische Aspekte erkennen
- Erkennen und meistern Sie Faktoren, die Ihre Leistung im „Driver Seat“ beeinträchtigen
- Treffen Sie auch in schwierigen Situationen klare taktische Entscheidungen

MACHT

- Einsatz von Machtinstrumenten
- Erkennen Sie Machtspiele des Gegenübers
- Verschieben Sie das Machtgleichgewicht

PROFILIERUNG

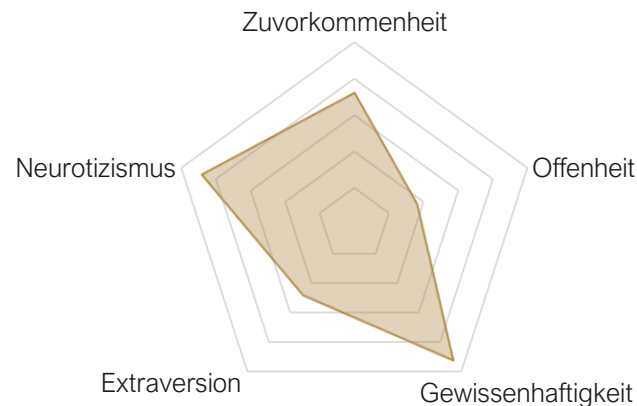
- Wie Ihre Persönlichkeit taktische Entscheidungen beeinflusst
- Persönlichkeitsbezogene Schwachstellen und Verbesserungspotenziale
- Massgeschneiderte Ratschläge für Ihren Verhandlungsstil

INVESTMENT

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

TERMINE

Verfügbare Termine finden Sie [online](#).



IMPRESSIONEN

Lernen Sie direkt von unseren Schranner Konzept®-Experten und seien Sie auf schwierige Verhandlungen vorbereitet



SCHRANNER KONZEPT® ONLINE

Werden Sie ein zertifizierter Professional Negotiator ®



Profitieren Sie vom Wissen führender Verhandlungsexperten, verfolgen Sie Ihren Lernfortschritt anhand fundierter Leistungsanalysen und erhalten Sie individuelles Feedback zu Ihren Verhandlungen.

ZIEL

Nach Abschluss des Schranner Concept ® Online Kurses verfügen Sie über die Struktur, das Selbstvertrauen und die praktischen Fähigkeiten, um schwierige Verhandlungen souverän zu führen und auch in anspruchsvollen Situationen handlungsfähig zu bleiben.

SPRACHE

Englisch

EXPERTEN-INSIGHTS

Ugne Fink-Jensen
Dr. Gitanjali Ponnappa
Dr. Klaus Lassert
Matthias Schranner

NEGOTIATION STYLE PROFILE

Analysieren Sie Ihren Verhandlungsstil, bestimmen Sie Ihr Kompetenzniveau und verfolgen Sie Ihren Lernfortschritt in Echtzeit.

SCHRANNER KONZEPT® ONLINE

Lernen Sie das Schranner Konzept® "at any time" von erstklassigen Verhandlungsexperten.

VERHANDLUNGSSIMULATIONEN

Trainieren Sie für schwierige Verhandlungen mit unserem anpassbaren Schranner KI Agenten.

VIRTUAL NEGOTIATION CLASSROOM

Vertiefen Sie Ihr Fachwissen in Live Q&A Runden mit unserem Expertenteam.

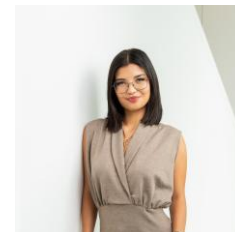
Weitere Informationen finden Sie [online](#).

INVESTMENT

980 CHF (zzgl.
gesetzlich geltender
MwSt.)

Parvina Stelovska,
Program Manager
Tel: +41 44 515 46 61

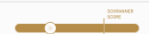
info@schranner.com



YOUR CONFLICT ORIENTATION IS
MORE "BIG FISH"



YOUR COMMITMENT TIMING IS
MORE EARLY COMMITMENT



YOUR LANGUAGE USE [FRAMING] IS
MORE NEGATIVE



WHAT IS LANGUAGE USE IN FRAMING

Language use in framing describes how you verbally present your perspective in a negotiation and how strongly you signal it as a fact versus a viewpoint. Within the Schranner Concept, there are no objective truths in conflict—only differing perspectives. The way language is framed determines whether statements are perceived as neutral observations, implicit accusations, or invitations to engage.

YOUR STATUS QUO

You tend to use language that highlights risks, constraints, and potential downsides more clearly than opportunities. As a result, discussions may shift toward defense rather than exploration.

EXPERT RECOMMENDATION

Within the Schranner Concept, language should consistently signal perspective rather than certainty. Reframing statements to emphasize "how we see the situation" reduces resistance.

PARTNERSCHAFT – THE NEGOTIATION CHALLENGE FOR PROFESSIONALS



Nutzen Sie die einmalige Gelegenheit, an der inoffiziellen Weltmeisterschaft für Verhandlungen teilzunehmen

Das Schraner Negotiation Institute ist stolzer exklusiver Partner der **The Negotiation Challenge for Professionals (TNC)**, einem der weltweit renommiertesten und wissenschaftlich fundiertesten Verhandlungswettbewerbe. Die TNC verbindet realitätsnahe Verhandlungssimulationen mit einem akademisch validierten Bewertungsrahmen und bietet Verhandlerinnen und Verhandlern die Möglichkeit, ihre Fähigkeiten im internationalen Vergleich unter Beweis zu stellen. Die Erkenntnisse aus der Challenge wurden unter anderem im **Harvard Business Review** und **Harvard Business Manager** veröffentlicht und tragen dazu bei, die Verhandlungsforschung kontinuierlich weiterzuentwickeln.

Die Teilnahme an der TNC for Professionals kostet regulär CHF 980 pro Team. Teilnehmende der N-Conference mit Full Access Tickets erhalten die Teilnahme für das Jahr 2026 ohne zusätzliche Kosten.

Die Partnerschaft verbindet die wissenschaftliche Exzellenz der TNC mit der internationalen Verhandlungspraxis des Schraner Negotiation Institute. Dadurch erhalten Teilnehmende die Möglichkeit, ihr Wissen aus dem Schraner Konzept® in anspruchsvollen Verhandlungsszenarien anzuwenden, sich mit Verhandlerinnen und Verhandlern aus Wirtschaft, Diplomatie und Recht zu messen und gleichzeitig einen Beitrag zur Weiterentwicklung der Verhandlungsforschung zu leisten.

Die TNC for Professionals wurde von **Prof. Dr. Remigiusz Smolinski** und **Prof. Dr. Peter Kesting** gegründet und basiert auf einem methodisch fundierten und unabhängigen Bewertungsansatz.

Anmeldeschluss ist der 1. Oktober 2026. Weitere Informationen finden Sie [online](#).



WILLKOMMEN IN UNSERER COMMUNITY



Treten Sie mit Ihrem Seminar-Zertifikat oder dem Schranner Konzept® Online unserer Community bei, um Zugang zu exklusiven Veranstaltungen zu erhalten und Ihre Erfahrungen mit anderen Mitgliedern auszutauschen.

„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.

Schranner Negotiation LinkedIn Community

In der Schranner Negotiation LinkedIn Community finden Sie exklusive Inhalte und aktuelle Insights. Die LinkedIn-Gruppe bietet einen persönlichen Rahmen, um über die neuesten Trends, Herausforderungen und Entwicklungen in der Welt der Verhandlungen zu diskutieren.

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 monatlich stattfindenden Virtual Negotiation Classroom die Möglichkeit, Fragen zum Schranner Konzept® zu stellen.



TOP LOCATIONS FÜR UNSERE SEMINARE



NEW YORK CITY



LONDON



FRANKFURT



MÜNCHEN



ZÜRICH



WASHINGTON DC



WIEN



DUBAI



HONG KONG



SHANGHAI



SINGAPUR



RIYADH

Unser Schwerpunkt liegt in der Beratung von Verhandlungsstrategien in Organisationen, damit auch die schwierigsten Verhandlungen erfolgreich zum Ziel geführt werden.

Das **Schranner-Konzept®** wurde von Matthias Schranner, einem ehemaligen Verhandlungsführer der Polizei, entwickelt. Er überträgt sein Wissen und seine Erfahrungen in Verhandlungstechniken und Krisenbewältigungsstrategien auf Ihre individuelle Verhandlung.

Das Institut ist das **grösste und einflussreichste Unternehmen** im Bereich von schwierigen Verhandlungen und unterstützt Fortune-500-Unternehmen, Regierungen und internationale Organisationen mit Büros in Zürich, Genf, New York City, Hongkong, Singapur, Riad und Dubai.



KONTAKT

Schranner AG

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

Negotiation Council Geneva

Maison de la Paix
Chemin Eugène Rigot 2A
Geneva 1202
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