



EN GARDE
Verhandlungstraining

TRAININGSPROGRAMM 2014

SPEZIALINSTITUT FÜR
VERHANDLUNGSTRAINING

fokussieren - verhandeln - durchsetzen

Besser verhandeln – mehr erreichen

Verhandelt wird täglich: intern, extern, auf allen Ebenen und von fast allen MitarbeiterInnen.

In nur wenigen Jahren wurde En GardE zur führenden Marke für hochqualitative Verhandlungstrainings im deutschsprachigen Raum. Kein anderes Training ist intensiver, nirgends gibt es mehr Praxisfälle und keine andere Methode ist derart kompromisslos für die sofortige Umsetzung in der Praxis konzipiert.

Bei uns erhalten Sie messbar bessere Verhandlungs-Ergebnisse:

- besseres Durchsetzen Ihrer Interessen
- strukturierte, effektive Vorgangsweise
- bessere Preise, Konditionen und Leistungen
- keine faulen Kompromisse mehr
- erhebliche Zeitersparnis

**Willkommen bei En GardE –
dem führenden Spezialinstitut für
Verhandlungstrainings.**

1 *Zwei erfahrene Verhandlungsexperten*

Im En GardE Verhandlungstraining stehen zwei Verhandlungsexperten zur Verfügung. So wird jede Minute im Training optimal genutzt und jede(r) TeilnehmerIn ständig unterstützt und begleitet.

2 *Intensive Praxisanteile – learning by doing*

In bis zu 12 realistischen Praxisfällen werden die TeilnehmerInnen permanent gefordert. Das bedeutet, 80% des Trainings verbringen diese in konkreten Praxis-Verhandlungen! Plus: Es besteht die Möglichkeit, sogar eigene Fälle im Training aufzubereiten und zu verhandeln.

3 *Steigender Schwierigkeitsgrad*

Die Fallstudien im Training sind hochrealistisch, der Schwierigkeitsgrad erhöht sich laufend. Dadurch wird Verhandlungs-Know-how aufgebaut, mit dem jede Aufgabenstellung erfolgreich gelöst werden kann: ob Face-to-Face, in Team- oder multilateralen Verhandlungen.

4 *Innovatives Video-Feedback*

Die Videotechnik «DPV – Double Picture Video» ist ein Meilenstein der professionellen Videoanalyse im Training. En GardE arbeitet live mit Split-Screen und Multi-Perspektiven. Analysen finden somit in nie gekannter Intensität, Präzision und für beide Verhandlungsparteien gleichzeitig statt.

5 *Sofort anwendbare Praxiswerkzeuge*

Praxistransfer ist die Maxime von En GardE. Jede(r) TeilnehmerIn ist in der Lage, sofort nach dem Training die erlernten und erlebten Fähigkeiten und Fertigkeiten einzusetzen – sicher und zuverlässig. Die En GardE Tools sind einfach und schnell anwendbar und eine wertvolle Hilfe für die Praxis.

6 *Verhandlungsführer – Assistent – Analyst*

Nur wer in allen Rollen Erfahrung hat, versteht das Prinzip erfolgreicher Verhandlungen. Jede(r) VerhandlerIn erlebt Situationen aus verschiedenen Blickwinkeln. Das erhöht das Verständnis für die Gegenseite und gibt wertvolle Einblicke in fremde Strategien und Taktiken.

7 *Intensität und Spannung*

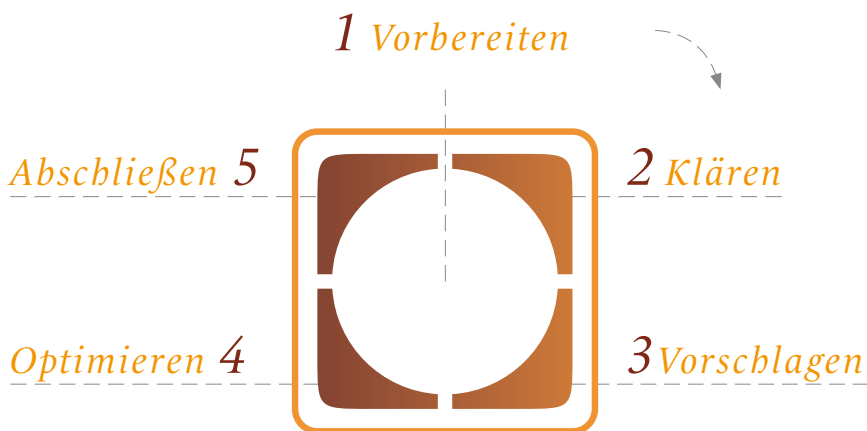
Wertvolles Lernen und Erleben von der ersten bis zur letzten Minute. Darüber hinaus garantiert «Progressive Feedback» ein Trainingserlebnis höchster Intensität. Bei 3 Trainingstagen: 30 Stunden, 2 Trainer, 10 TeilnehmerInnen, 12 Praxisfälle, 2 Verhandlungsräume, 4 Kameras.

DIE EN GARDE METHODE

Der VerhandlungsChrono als erfolgreichste Verhandlungsstruktur

Der VerhandlungsChrono

En GardE TeilnehmerInnen trainieren nach einer speziell entwickelten Methode, die sie Schritt für Schritt durch die entscheidenden Phasen einer Verhandlung führt. Dies ermöglicht ein exaktes Verständnis des Verhandlungsprozesses und die Fähigkeit, Strategien, Methoden und Werkzeuge vor und während der Verhandlung einzusetzen. Verhandlungsergebnisse werden dadurch nie mehr dem Zufall überlassen.



IHR TRAINING – MASSGESCHNEIDERT!

Für jedes Bedürfnis die richtige Lösung

Öffentliche Trainings

Unsere Trainings mit fixem Termin und Ort finden Sie auf den nächsten Seiten sowie eine Übersicht auf Seite 23 und auch im Web: www.engage-training.de/termineundanmeldung

Firmeninterne Trainings

Alle En GardE Trainings sind für Unternehmen (firmenintern) zu besonderen Konditionen buchbar. Dies rechnet sich für Sie bereits ab 6 TeilnehmerInnen und bietet Ihnen darüber hinaus Teameffekte durch die gemeinsame Arbeit in einem vertraulichen Rahmen. Termin und Ort bestimmen Sie!

Workshops & Coachings

Zur Vorbereitung und/oder als Begleitung während wichtiger oder schwieriger Verhandlungen. Es wird je nach individuellen Anforderungen in Einzelcoachings oder Teamworkshops gearbeitet. Gerne begleiten wir Sie und Ihr Verhandlungsteam bei Verhandlungen oder über mehrere Verhandlungsrunden in der Praxis.

BESSER VERHANDELN – MEHR ERREICHEN

Exzellente Verhandlungsergebnisse für den beruflichen Erfolg

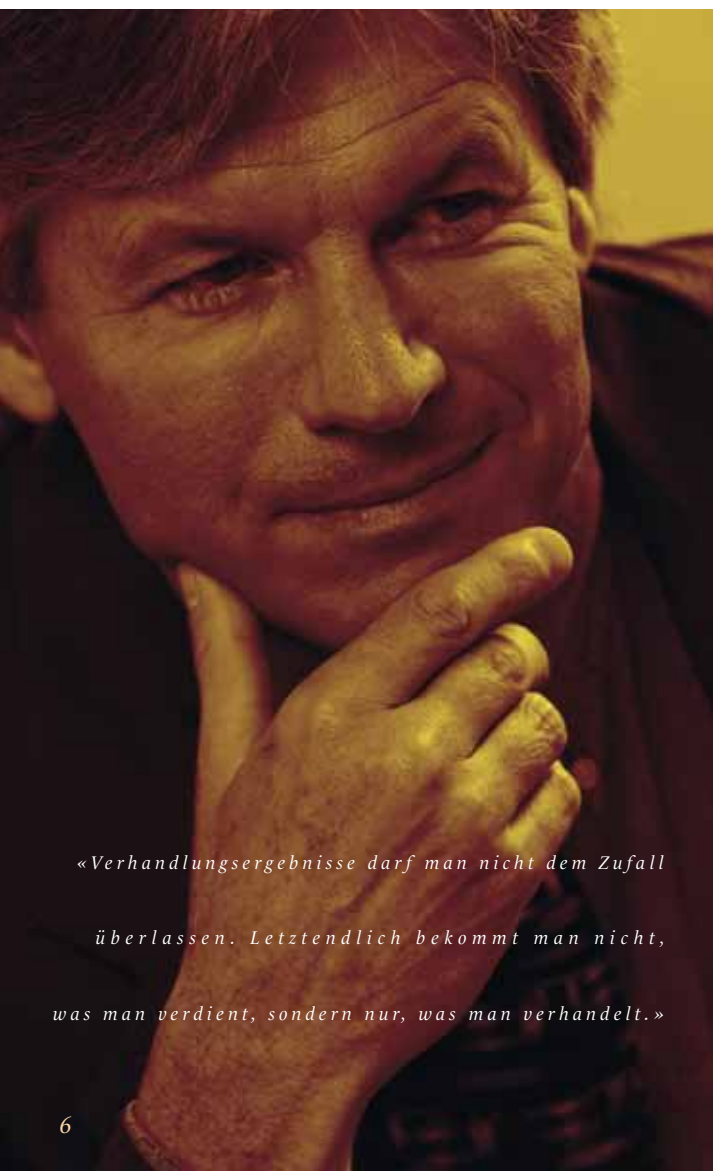
3-Tages Intensivtraining

Der En GardE Bestseller für VerhandlerInnen und solche, die es werden wollen. Mit dem extremen Fokus auf Praxis und Umsetzbarkeit, sowie perfekter Didaktik und Methodik, ist dieses Training eine unentbehrliche Hilfe für messbare Verhandlungserfolge. Herausfordernde Praxisfälle garantieren drei intensive, lehrreiche und vor allem gewinnbringende Trainingstage. Dieses En GardE Training ist optimal für Menschen, die besser verhandeln wollen und denen Top-Qualität etwas wert ist.

ZIELGRUPPE

Verhandelt wird täglich: intern, extern, auf allen Ebenen und von fast allen MitarbeiterInnen. Mit Kollegen, Mitarbeitern, Projektteams, Kunden oder Interessensvertretungen. Oft werden diese „Gespräche“ allerdings gar nicht als Verhandlungen wahrgenommen – und damit Chancen verspielt.

Dieses Intensivtraining richtet sich an MitarbeiterInnen und Führungskräfte, die intern und extern verhandeln und dabei eigene Ziele sowie die Interessen des Unternehmens durchsetzen wollen.



FIRMENINTERNE TRAININGS

Firmeninterne Trainings rechnen sich bereits ab 6 TeilnehmerInnen und können auf Ihre individuellen Bedürfnisse – bis hin zu eigenen Praxisfällen - abgestimmt werden.

Termin und Ort bestimmen Sie!

«Verhandlungsergebnisse darf man nicht dem Zufall überlassen. Letztendlich bekommt man nicht, was man verdient, sondern nur, was man verhandelt.»

TRAININGSINHALTE

- Den En GardE VerhandlungsChrono als wirkungsvolle Struktur in Verhandlungen einsetzen
- Verhandlungsstrategie festlegen mit dem ESP (En GardE Strategic Planner)
- Mit der Faktenbrille den Durchblick auf erfolgsrelevante Informationen verschaffen
- Asse einsetzen und so die eigene Verhandlungsposition stärken
- Eine Verhandlungszone schaffen und damit die Grundlage für eine mögliche Einigung legen
- Vorschläge begründen und verstärken mit der 4er-Kette
- Give & Take: keine Forderung ohne Gegenforderung
- Mit der Smash-Technik unfaire Attacken des Verhandlungspartners abwehren
- Close the Deal: Den Abschluss aktiv suchen, Ergebnisse verbindlich fixieren
- Lernerfolg und Praxistransfer mit Checklisten und Werkzeugen sichern
- Jede(r) TeilnehmerIn erhält im Training das Fachbuch: Der Verhandlungs-Profi. Besser verhandeln – mehr erreichen

ÖFFENTLICHE TERMINE

26.03 - 28.03.2014
 25.06 - 27.06.2014
 24.09 - 26.09.2014
 05.11 - 07.11.2014

ORT

Raum Frankfurt

THIS TRAINING IN ENGLISH

Effective Business Negotiations see page 9

PREIS

€1.940,00 zzgl. Mwst.
 €2.308,60 inkl. 19% Mwst.
 zzgl. Hotelkosten (Übernachtung, Konferenzpaket)

DAS EN GARDE FACHBUCH

Der Verhandlungs-Profi
 Besser verhandeln – mehr erreichen
 Autor: Martin Dall
 Linde Verlag, 280 Seiten,
 geb. ISBN 978-3-7093-0335-1





«Perfektion & Profession.»

*Für jene, die außerordentliche
Qualität schätzen und fordern.»*

EFFECTIVE BUSINESS NEGOTIATIONS

Negotiation skills for excellent business results

3 days intensive training programme – in English

The En GardE bestseller for negotiators and those who want to become negotiators. With its acute focus on practice and execution as well as cutting edge didactics and methodology, this training is indispensable to achieve measurable success in negotiations. Challenging case work guarantees three intense, informative and above all, profitable days of training. En GardE is the perfect training for people who want to negotiate better and where top quality is worth something. We offer the En GardE standard negotiation training as open training programme and internal company training.

TRAINING CONTENT

- Use the En GardE Chrono as an effective structuring tool in negotiations
- Set your negotiation strategy with the ESP (En GardE Strategic Planner)
- The Fact Eyeglasses sharpen your focus on success-relevant information
- Play your Aces to strengthen your negotiating position
- Define a negotiation zone and set the stage for a possible agreement
- Justify and strengthen your proposals with the persuasion chain
- Give & Take: no claim without a counter-claim
- Use a Smash to fend off unfair attacks from the other side
- Close the Deal: Actively look for the close – fix the results and make them binding
- Check-lists and tools assure learning and knowledge transfer success

TARGET GROUPS

For employees and managers who negotiate internally and externally, who want to reach their personal goals and who work in the best interests of their organisations.

DATE

13.05. - 15.05.2014

LOCATION


Near Vienna

PRICE

€1.940,00

€2.328,00 incl. 20% VAT

excl. lodging and conference package



*«Einem Spezialisten vertraue ich mich gerne an –
vor allem wenn er mir zu messbarem
Verhandlungserfolg verhilft.»*

EN GARDE MASTER CLASS

Schwierige Verhandlungen meistern

2-Tages Intensivtraining

Das optimale Aufbautraining, exklusiv für AbsolventInnen des En GardE Trainings „Besser verhandeln – mehr erreichen“. Manche Verhandlungen sind besonders schwierig, manche Gesprächspartner extrem hart „zu knacken“. Dazu kommt noch Zeitdruck, plötzliche Änderungen des Umfelds, taktische Spielchen und schon ist das angepeilte Ergebnis in Gefahr.

In diesem Intensivtraining machen wir Sie fit für besonders schwierige Situationen in Verhandlungen. Erleben Sie auch hier 2 hochintensive Tage, in denen Sie fast ausschließlich an acht fordernden, realistischen Praxisfällen und Fallstudien mit DPV-Kontrolle arbeiten.

TRAININGSINHALTE

- Auffrischung und Vertiefung von VerhandlungsChrono und ESP
- Verhandeln unter Druck: Ultimatum, Ablehnung und Aggression
- Umgang mit den großen 3 Taktik-Kategorien: Behinderung, Angriff, Täuschung
- Überzogene Forderungen und „Take it or leave it“, speziell bei Monopolisten
- Elegante Fragetechniken für Intervention und Information
- Umgang mit persönlichen und unfairen Attacken
- Einzementierte Positionen und Blockaden bearbeiten
- Kooperation forcieren durch: Reaktion-Emotion-Position-Macht
- Checklisten und Werkzeuge sichern den Praxistransfer

ZIELGRUPPE

Exklusiv für AbsolventInnen von „Besser verhandeln - mehr erreichen“, die Ihre Verhandlungsskills in besonders schwierigen Verhandlungen optimal einsetzen möchten.

BERATUNG UND ANMELDUNG

Dieses En GardE Verhandlungstraining führen wir ausschließlich als firmeninternes Training durch. Zu Details und Terminanfragen beraten wir Sie gerne persönlich:

Tel. +49-6190-888 541-0
germany@engarde-training.de
www.engarde-training.de

TRAININGS

ASSE WORKSHOP

1-Tages Workshop zur Stärkung Ihrer Verhandlungsposition

„Asse“ stärken Ihre Verhandlungsposition und erweitern Ihren Verhandlungsspielraum. Ziel des Workshops ist es, Ihre Asse maßgeschneidert für Ihr Produkt, Ihr Unternehmen zu erarbeiten und strategisch vorzubereiten. Sie lernen Reaktionen von Ihren Verhandlungspartnern zu antizipieren und bereiten sich auf professionelle Vorgehensweisen bei Forderungen vor.

- „Asse“ für Mehrwert, Leistungen und Vorgehensweisen finden
- Wertvolle Asse Ihres Verhandlungspartners erhalten
- Voraussetzungen für ein erfolgreiches (Team)-Zusammenspiel in Verhandlungen schaffen
- Stärken / Schwächen des dzt. Zusammenspiels analysieren (z.B. bei Teamverhandlungen)
- Stolpersteine (Einwände / Vorwände) finden und passende Reaktionen erarbeiten
- Strategische Planung Ihres Exits und Plan B

ZIELGRUPPE

Exklusiv für TeilnehmerInnen firmeninterner Trainings als wertvolle Ergänzung zu „Besser verhandeln - mehr erreichen“.



EN GARDE PRAXISTAG

1-tägiges intensives Follow-up-Training

Nur wer ständig übt, verinnerlicht neue Verhaltensweisen! Die TeilnehmerInnen üben anhand vertiefender oder eigener Verhandlungsfälle, festigen ihr aufgebautes Know-how und sichern so den Praxistransfer.

- Erfahrungsaustausch bei der Umsetzung der erlernten Praxiswerkzeuge
- 3 firmenspezifische Praxisfälle strategisch vorbereiten, verhandeln und analysieren
- Live-Analyse durch das bewährte Video-Feedback
- Aufbau zusätzlicher Sicherheit und Durchsetzungskraft für Verhandlungen

ZIELGRUPPE

Exklusiv für AbsolventInnen von „Besser verhandeln - mehr erreichen“, die ihr Verhandlungs-Know-how noch weiter vertiefen und in praktischen Übungen anwenden möchten.

PREIS, PREIS, PREIS!

Intensivtraining für erfolgreiche Preisverhandlungen

2-Tages Intensivtraining

Das Pflichttraining für alle MitarbeiterInnen im Ein- und Verkauf für erfolgreiche Preisgespräche und Preisverhandlungen! So bestehen Sie in Gesprächen, in denen sich alles nur um den Preis dreht. Minimieren (oder maximieren!) Sie Rabatte, Nachlässe, Boni, Preisstaffeln, Konditionen und steigern Sie Ihre Erträge. Die Folgen von Preisnachlässen auf den Unternehmensgewinn sind dramatisch, sie knabbern unerbittlich am Gewinn. Die Auswirkungen von erfolgreichen Preisverhandlungen schlagen sich dagegen sofort positiv im Ergebnis nieder.

Checklisten, Praxis-Kalkulationen, Werkzeuge und intensive Übungen garantieren raschen und erfolgreichen Transfer in Ihre Preis-Praxis!

TRAININGSINHALTE

- Die 4 Preis-Disziplinen: sofort bessere Preise erzielen
- „Preis-Anker“ setzen für Ihren Startvorteil
- Rechnen Sie richtig: Preise, Rabatte und Erträge – im Detail!
- Den Nutzen präzise erarbeiten und mit „FBI“ strategisch einsetzen
- „Z3“ – Drei Passiv-Methoden für schnelle Nachlässe
- Durchblick im Rabatt-Dschungel und die Geheimwaffe „Sonderpreis“
- Preise „designen“ – Attraktivität zahlt sich aus
- En GardE Double-Split: nie mehr teure Kompromisse eingehen
- Den Minimum-Preis des Verhandlungspartners berechnen
- Der En GardE Rabatt-Gewinn Korrelator© zum Schutz Ihrer Marge

ZIELGRUPPE

Intensivtraining für MitarbeiterInnen und Führungskräfte mit Schwerpunkt Ein- und Verkauf, bei deren Verhandlungen sich alles „nur“ um den Preis dreht.

TERMINE

08.04. - 09.04.2014
11.11. - 12.11.2014

ORT

Raum Wien

PREIS

€1.490,00 zzgl. Mwst.

€1.788,00 inkl. 20% Mwst.

zzgl. Hotelkosten (Übernachtung, Konferenzpaket)

VERHANDLUNGSERFOLG AM TELEFON

Überzeugend verhandeln durch taktische Gesprächsführung

2-Tages Intensivtraining

Eine schwierige Situation: Ihr Verhandlungspartner sitzt Ihnen nicht gegenüber – er befindet sich am anderen Ende der Leitung. Ohne Blickkontakt, Nähe und nonverbales Feedback sind Verhandlungen nicht nur kürzer, sondern meist auch härter. Das führt dazu, dass weniger Informationen ausgetauscht und vermehrt Annahmen sowie Missverständnisse auftreten, weil Signale „überhört“ werden. Auch Argumente und Forderungen klingen schärfer und unverfrorener als im persönlichen Kontakt. Umso wichtiger wird die strategische und zielorientierte Planung der Gespräche und die aktive Führung durch jedes Telefonat. Am Telefon ist jede Sekunde wertvoll und muss zugunsten Ihres Verhandlungszieles genutzt werden.

Dieses Spezialtraining mit echten Praxisfällen – ausschließlich am Telefon - lässt Sie Ihre Telefonverhandlungen in Zukunft erfolgreich meistern.

TRAININGSINHALTE

- Strategische Planung für Verhandlungen am Telefon mit dem ESP (Engarde Strategic Planner)
- Den VerhandlungsChrono als Führungsinstrument im Telefonat einsetzen
- Stimme, Sprache, Lautstärke, Tempo und Pausen richtig nutzen
- Einwandbehandlung am Telefon – rasch und wirkungsvoll
- Vorschläge und Argumente richtig und zielorientiert platzieren
- Give & Take: Forderungen entkräften, eigene Forderungen durchsetzen
- Praktische Checklisten und Strukturen für Telefonverhandlungen sichern den Praxistransfer
- Video-Telefon-Schaltung für reales Setting und unmittelbares Audio-Video-Feedback
- Wichtig: kein einfaches Telefontraining, sondern ein echtes Verhandlungstraining!
- Ausführliche Trainingsunterlagen inkl. persönlicher SD-Karte und Fachbuch: „Der Verhandlungs-Profi“

100% Praxisnutzen: In diesem Training werden sämtliche Verhandlungen tatsächlich am Telefon geführt. Je nach Ihrer Zielsetzung können neben wertvollen En GardE-Fallstudien auch eigene Fälle vorbereitet, „Echttelefonate“ geführt und anschließend analysiert werden.

ZIELGRUPPE

Personen, die am Telefon Verhandlungsgespräche führen oder für andere „vorverhandeln“ bzw. „nachverhandeln“.

BERATUNG UND ANMELDUNG

Dieses En GardE Verhandlungstraining führen wir ausschließlich als firmeninternes Training durch. Zu Details und Terminanfragen beraten wir Sie gerne persönlich:

Tel. +49-6190-888 541-0
germany@engarde-training.de
www.engarde-training.de

TATORT VERHANDLUNG

Enttarnen von Bluffs und Tricks mit kriminalistischen Methoden

1-Tages Spezialtraining

Kavaliersdelikte oder hart an der Grenze zur Legalität? Gerade bei wichtigen Verhandlungen wird ein breites Repertoire an Tricks aufgeföhren – gewinnen um jeden Preis heißt die Devise. Wie Sie rasch durchschauen, ob Ihre Verhandlungspartner bluffen, tricksen oder gar lügen und was Sie dagegen unternehmen können, erfahren Sie in diesem En GardE-Spezialtraining.

TRAININGSINHALTE

- Lüge, Irrtum und Schwindel psychologisch betrachtet
- Das Dossier – Wissen ist Macht
- Die „Pinocchio-Falle“ in der Praxis
- Beobachten mit dem „Magic-Eye“
- Der Faktor „Macht“ und dessen Einsatz
- Effektive kriminalistische Fragetechnik
- Eine kriminalistische Fallstudie mit „ABF“ lösen
- Spannende Übungen und hilfreiche Werkzeuge

Der Trainer, Major Peter Ilko, B.A., ist Offizier der KRIPO und durch seine tägliche Polizei-Praxis Experte für kriminalpolizeiliche Vernehmungen und Befragungen. Unter seiner Anleitung schärfen Sie Ihre Beobachtungsgabe und aktivieren Ihr persönliches Alarmsystem. Ein En GardE Spezial-Training aus einem außergewöhnlichen Blickwinkel – extrem wertvoll für die Business-Praxis.

ZIELGRUPPE

Für alle VerhandlerInnen, die Ihre Verhandlungspartner besser durchschauen und angemessen auf Lügen, Bluffs und Tricks reagieren wollen.

TERMINE

29.04.2014
16.09.2014

ORT

Wien

PREIS

€ 820,00 zzgl. Mwst.

€ 984,00 inkl. Mwst.

zzgl. Hotelkosten (Übernachtung, Konferenzpaket)



«Eine Unterschrift kann alles verändern.

*In Verhandlungen werden die Weichen für die
eigenen Ziele und die des Unternehmens gestellt.*

Es steht viel auf dem Spiel. Manchmal auch alles.»

INDIVIDUELLE VERHANDLUNGS-AUSBILDUNG

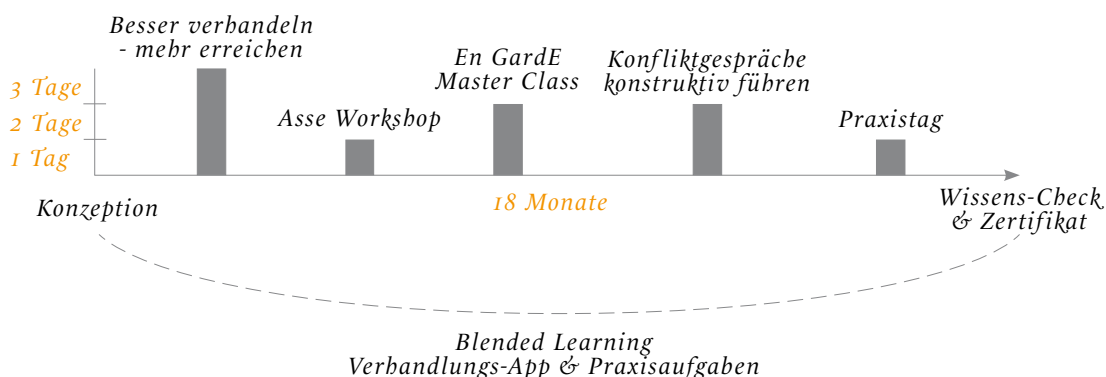
für Sie und Ihre MitarbeiterInnen

Gerne begleiten wir Sie und Ihr Team über einen längeren Zeitraum mit einem methodisch optimalen Mix aus Präsenzveranstaltungen und Blended Learning Elementen. Sämtliche Module sind auch einzeln buchbar und frei kombinierbar.

Den zeitlichen Umfang der einzelnen Module als auch der Dauer des Gesamtprojekts stimmen wir auf Ihre Bedürfnisse ab. Auf Wunsch auch mit Abschluss-Zertifikat als „Zertifizierter En GardE-Verhandlungsexperte“.

Beispiel eines Verhandlungs-Curriculums

Individuelle Verhandlungsausbildung - in 18 Monaten zum Verhandlungsexperten



BLENDED LEARNING

En GardE Blended Learning integriert verschiedene Lernformen zu einem Lernprozess. Blended Learning sichert die Möglichkeit, individuell auf die TeilnehmerInnen einzugehen und ermöglicht selbständiges Weiterlernen nach und zwischen den Präsenztrainings - ganz einfach online auf PC oder auf Ihrem Smartphone mittels App. So erreichen Sie einen noch höheren Trainingserfolg und Praxistransfer sowie Effizienz und Kostenersparnis.

DIE VERHANDLUNGS-APP

Exklusiv für AbsolventInnen von „Besser verhandeln - mehr erreichen“ gibt es die Verhandlungs-App im App-Store bzw. bei Google Play zum Download - kostenlos!



Was bietet die Verhandlungs-App:

- Zusammenfassungen der En GardE Tools für einfaches Lernen unterwegs
- „Schummelzettel“ mit den wichtigsten Tipps für anstehende Verhandlungen
- Praktische Übungen und Anleitungen
- Wissens-Checks zum Überprüfen des eigenen Wissensstandes
- Den monatlichen En GardE Verhandlungstipp

HPS Präsentationstraining

Das führende Spezialinstitut für Präsentations- und Rhetoriktraining

Wir trainieren seit über 25 Jahren ausschließlich Präsentation und Business-Rhetorik – in allen Variationen und für jede Situation.

Auszug aus dem Trainingsangebot:

Sicher präsentieren – wirksamer vortragen – der HPS Klassiker und erfolgreichstes Präsentationstraining mit rund 20.000 Absolventen!

Erfolgreich präsentieren am runden Tisch für die interaktiven Überzeugungs-Präsentationen an Entscheidungsträger mit Hilfe von Laptop, Broschüren oder Folder!

Die Rhetorische Kraftkammer® – das Intensivtraining zur Steigerung der Professionalität, Selbstsicherheit und Kompetenz in spontanen Redesituationen, präzisen Wortmeldungen in Meetings oder bei Ad hoc-Kurzreferaten

Kontakt

HPS Deutschland GmbH

Weingartenstraße 6, D-65795 Hattersheim
T + 49- 6190-99 28 50, F +49-6190-99 28 55
office@hps-training.de, www.hps-training.de



Intomedia – the mediatraining company

Das führende Medientraining

Medientraining hilft Ihnen, Ihre Botschaften, Ideen, Produkte und Projekte in Ihrem Sinne in den Medien darzustellen. Auch in schwierigen Interviews, denn der Imageschaden eines missglückten Medienauftritts ist nur schwer wieder wettzumachen.

Auszug aus dem Trainingsangebot:

Medientraining Professional – dieses Training vermittelt die Grundlagen der Interviewtechnik für Radio und/oder TV

Personal Presence – für eine professionelle Wirkung und Authentizität bei Medienauftritten, in Reden, Vorträgen oder bei Eventmoderationen

Neue Medien – Kommunikationsstrategien im Web 2.0: für Corporate Blogs, Newsletter sowie Facebook, Twitter & Co

Kontakt

Intomedia Medientraining GmbH
Mariahilfer Straße 109, 1160 Wien
T + 43 1 470 45 45, F +43 1 470 45 45-10
Trainingsstudios:
Schiffbauerdamm 22, Haus 3, 10117 Berlin



Reeve – advanced communication skills

Ihr Partner für ergebnisorientierte Business-Kommunikation

Mit Niederlassungen in Deutschland und Österreich bedeutet das für Sie und Ihrer Teilnehmer: Profi-Skills so intensiv wie möglich an eigenen Praxisfällen trainieren:

- Auf Deutsch und Englisch
- Firmenintern und in offenen Seminaren

Denn gute Kommunikation ist Ihr Wettbewerbsvorteil.

Trainingsangebot:

Kommunikation für Manager – Veränderungsprozesse kompetent führen

Kommunikation für Mitarbeiter – Damit Zusammenarbeit optimal funktioniert.

Kommunikation unter Druck – Trotz Einwänden sicher ans Ziel.

Meetings managen – Bessere Ergebnisse in kürzerer Zeit

Kontakt

REEVE GmbH

Weingartenstraße 6, D-65795 Hattersheim
T + 49- 6190-99 28 40, F +49-6190-99 28 55
germany@reeve-training.de



FIRMENOFFENE KOSTPROBE

Wir laden Sie herzlich ein, das übungsintensivste Verhandlungstraining im deutschsprachigen Raum live zu testen. Erleben Sie in ca. 3 Stunden Auszüge des En GardE Bestsellertrainings aus Teilnehmersicht und stellen Sie fest: Die Investition in ein En GardE-Training lohnt jede Minute!

Sie gewinnen auf jeden Fall:

- Profi-Know-how für Ihre eigenen Verhandlungsaufgaben
- Einblick in die En GardE-Methodik (maximale Übungsintensität durch Trainer-Duo und Split-Screen-Video)
- Entscheidungssicherheit für Ihre Trainingsplanung

Besser verhandeln – mehr erreichen

Orte: Frankfurt, Düsseldorf, München
Termin: auf www.engage-training.de
Schutzgebühr: € 85,- inkl. Mittagessen, Tagungsgetränke
Dauer: ca. 3 Stunden

FIRMENINTERNE KOSTPROBE

Gerne zeigen wir auch exklusiv firmenintern, aus welchem Grund sich eine Investition in ein En GardE Training lohnt. In 3-4 Stunden „Schnuppertraining“ (zu Selbstkosten) erleben Sie vor Ort Highlights Ihres Wunschtrainings und testen das Training in einer realistischen Gruppensituation für 4-6 Teilnehmer Ihres Hauses.

Tel.: +49-6190-888 541-0, germany@engage-training.de, www.engage-training.de

Verhandlungsexperten

In jedem En GardE Verhandlungstraining stehen Ihnen hochkarätige Verhandlungsexperten zur Verfügung, die Sie im Training ständig unterstützen und begleiten.



Christian E. Koller
Geschäftsführender Gesellschafter En GardE (Österreich), langjährige Vertriebs- und Marketingexpertise bei 3M. Marketingleiter Bausparkasse und Ankerbrot. Seit 1998 selbständiger Verhandlungsexperte.



Tamás Glatz
Vertriebsleiter, Marketingberater und selbständiger Vertreter im Bereich Fremdenverkehr und Hotellerie. Über 15 Jahre Verhandlungserfahrung in KMU-Betrieben und in internationalen Unternehmen, dreisprachig.



Major Peter Ilko
Offizier der Kriminalpolizei, Experte für kriminalpolizeiliche Vernehmungen, aktuelles Know-how aus der Polizei-Praxis, Ausbildung zum Verhör-Trainer. Interner Ausbilder der KRIPPO und Kommunikations-experte.



Christoph Kuzinski
Mehr als 20 Jahre Erfahrung in Verkauf, Vertrieb, Geschäftsführung in den Branchen: Finanzdienstleistung, Daten, Software und IT. Gesprächsführung und Verhandlungsexpertise international auf C-Level, bilingual.



Ben Langelier
Vorstands-Positionen im Bankensektor, Finanzexperte mit über 20 Jahren weltweiter Management-Erfahrung. Seit 20 Jahren als Trainer und Coach in Kanada, Österreich und CEE tätig, bilingual.



Dr. Martin Meirhofer
Vicepresident für Hitachi Data Systems in London, Geschäftsführer, Controller, Finanzmanager verschiedener IT-Unternehmen. Mehr als 20 Jahre internationale Führungs- und Verhandlungsexpertise, bilingual.



Promeet Nag
Leitende Funktionen in internationalen Konzernen (Reemtsma, Apollinaris, Schweppes, SIG). Leiter einer internat. Consulting-Agentur für KMU. Interkulturelle Erfahrung in Europa, Asien und Nordamerika, bilingual.



Graham Rogers
Vertriebsdirektor und Key-Account-Manager in internationalen IT-Konzernen. 13 Jahre Management-Verhandlungserfahrung, seit 2003 spezialisierter Kommunikationstrainer und Keynote-Speaker, bilingual.



Dr. Nina Schiestl
17-jährige Erfahrung in der Pharmaindustrie, Verhandlungen mit internationalen Gesundheitsbehörden. Seit 2009 selbständige Trainerin für Konfliktmanagement, Mediatorin und Unternehmensberaterin, bilingual.



Terry Welch
Geschäftsführer und Vertriebsleiter in internationalen Telekom-Konzernen. Über 11 Jahre Erfahrung als Key-Account-Manager. Seit 2005 spezialisierter Vertriebs-Coach und Verhandlungsexperte, bilingual.

Kundenreferenzen

Erfolgreiche Unternehmen – jedweder Branche und Unternehmensgröße – wissen, dass optimale Verhandlungsergebnisse unerlässlich für ihren geschäftlichen Erfolg sind. Sie investieren daher in die Verhandlungs-Kompetenz ihrer MitarbeiterInnen und Führungskräfte.

Nachstehend finden Sie einen Auszug unserer Kunden

ABB Komponenten ▪ AE&E Austria ▪ Ball Packaging Europe ▪ bauMax ▪ BEKO - Engineering & Informatik ▪ Bankhaus B.Metzler ▪ BNP Paribas ▪ Böhler Edelstahl ▪ Böhler Schweißtechnik ▪ Boehringer Ingelheim ▪ BSH Hausgeräte ▪ Carl Zeiss AG ▪ Commerzbank AG ▪ Clariant International AG ▪ contacts Werbeagentur ▪ DB Vertrieb ▪ EconGas ▪ EVN Netz ▪ Fritz Holter ▪ Getzner Textil ▪ GlaxoSmithKline Pharma ▪ Hauer Franz Landmaschinenbau ▪ Heidelberg Cement ▪ Hewlett-Packard ▪ Hitachi Data Systems ▪ Gerolsteiner Brunnen ▪ IDS Scheer Austria ▪ KfW Bankengruppe ▪ Knowles Electronics Austria ▪ Kraft Foods Europe Services ▪ Knorr Bremse AG ▪ Krones AG ▪ Kühne + Nagel ▪ Lohmann & Rauscher ▪ Merck KGaA ▪ Pfizer Corporation Austria ▪ Pepsico Deutschland ▪ Print & Mint Services ▪ Quehenberger Logistics ▪ Raiffeisen Software Solution und Service ▪ Rembrandtin Lack ▪ Salamander ▪ Securitas Sicherheitsdienstleistungen ▪ Semperit Reifen ▪ SER Solutions Österreich ▪ SPX Service Solutions ▪ Teufelberger ▪ Tognum AG ▪ T-Systems Austria ▪ VAE Eisenbahnsysteme ▪ W & H Dentalwerk ▪ Wirtschaftskammer Österreich ▪ Yamaha Motor Middle Europe B.V.

En GardE Blog - Der Verhandlungs-Profi



Ihre Online-Tippssammlung mit Verhandlungstipps vom Experten für noch mehr Verhandlungssicherheit!

www.engarde-training.com/blog

NEWSLETTER

Der Verhandlungs-Profi ist auch als Newsletter abonnierbar - ausgewählte Tipps kommen alle 2 Monate direkt in Ihr Postfach - Anmeldung unter: www.engarde-training.com/tipps. Alle Expertentipps finden Sie gesammelt im En GardE Blog.



Beratung und Anmeldung

Sascha Jovanovic
Tel.: +49-6190-888 541-0
germany@engarde-training.de
www.engarde-training.de

TRAININGSKALENDER

Unsere öffentlichen Trainings im Überblick

TRAINING	TERMINE	ORT	PREIS exkl. MwSt.	PREIS inkl. MwSt.
Besser verhandeln – mehr erreichen	26.03. – 28.03.2014	Raum Frankfurt	€1.940,00	€2.308,60
Preis, Preis, Preis!	08.04. – 09.04.2014	Raum Wien	€1.490,00	€1.788,00
Tatort Verhandlung	29.04.2014	Wien	€820,00	€984,00
Effective Business Negotiations	13.05. – 15.05.2014	Near Vienna	€1.940,00	€2.328,00
Besser verhandeln – mehr erreichen	25.06 – 27.06.2014	Raum Frankfurt	€1.940,00	€2.308,60
Tatort Verhandlung	16.09.2014	Wien	€820,00	€984,00
Besser verhandeln – mehr erreichen	24.09. – 26.09.2014	Raum Frankfurt	€1.940,00	€2.308,60
Besser verhandeln – mehr erreichen	05.11. – 07.11.2014	Raum Frankfurt	€1.940,00	€2.308,60
Preis, Preis, Preis!	11.11. – 12.11.2014	Raum Wien	€1.490,00	€1.788,00

Alle Preise zzgl. 19% Deutscher oder 20% Österreichischer MwSt und Hotelkosten (Übernachtung, Verpflegung). Ausnahme „Tatort Verhandlung“: Verpflegung inbegriffen.

Allgemeine Geschäftsbedingungen für öffentliche Trainings

Anmeldung und Teilnahmegebühr – Ihre Anmeldung wird mit unserer Anmeldebestätigung für beide Seiten verbindlich. Unsere Trainingspreise verstehen sich zuzüglich MwSt., Tagungspauschale und Unterkunft. Etwa 4 Wochen vor Trainingsbeginn erhalten Sie Vorinformationen betreffend Hotel, Anreise, Vorbereitung sowie die Rechnung (diese ist vor Trainingsbeginn fällig). Nicht vollständig in Anspruch genommene Leistungen erstatten wir nicht. Trainingszeiten entnehmen Sie bitte unserer Anmeldebestätigung.

Hotel – En GardE reserviert für die Teilnehmer ein Zimmerkontingent, die verbindliche Anmeldung nehmen Sie bitte mit dem von uns beigefügten Formular selbst vor. Die Tagungspauschale / Pauschale des Hotels entnehmen Sie bitte der Anmeldebestätigung; sie richtet sich nach den jeweiligen Preisen des Hotels. Bei Mehrtagesveranstaltungen enthält sie: Übernachtung mit Frühstück, Mittag- und Abendessen, Kaffeepausen und Getränke im Tagungsraum.

Änderungen – Die Planung unserer Seminare erfolgt langfristig, so dass es in seltenen Fällen zu Änderungen des Termins, des Seminarortes oder des Referenten kommen kann. Mindest-Teilnehmer-Anzahl: 6 angemeldete Personen 4 Wochen vor Trainingsbeginn. Wir bitten um Verständnis und informieren Sie über Änderungen sobald wie möglich.

Storno-Bedingungen – Bei Stornierungen oder Verschiebungen bis 4 Wochen vor Seminarbeginn berechnen wir 50,- € Verwaltungsgebühr, danach verrechnen wir ohne Nennung eines Ersatzteilnehmers 50 % bzw. ab 1 Woche vor Seminarbeginn die vollen Seminarkosten. Achtung: Storno = jeder Rücktritt, auch Krankheit und Verschiebung! Nennen Sie uns einen Ersatzteilnehmer, der Ihren Platz einnimmt, dann entfällt natürlich die Stornogebühr. Bitte stornieren Sie nur schriftlich bzw. per Fax! Die ausführlichen Geschäftsbedingungen entnehmen Sie bitte unserer Website unter www.engarde-training.de

Allgemeine Geschäftsbedingungen für interne Trainings

Bitte entnehmen Sie unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen für firmeninterne Trainings unserer Website: www.engarde-training.de oder unseren ausführlichen Angeboten.

Für alle Trainings gilt: Sie erklären sich durch Ihre schriftliche oder mündliche Auftragserteilung mit diesen Bedingungen vollinhaltlich einverstanden, Abweichungen bedürfen der Schriftform. Wir empfehlen in Ihrem Sinne den Abschluss einer Seminar-Rücktrittsversicherung (z.B. über HanseMerkur, www.hrmv.de).

Spezialinstitut für Verhandlungstraining

www.engage-training.com

En GardE International

En GardE Deutschland

Weingartenstraße 6
65795 Hattersheim
Tel.: +49-6190-888 541-0
germany@engage-training.de
www.engage-training.de

En GardE Österreich, Headoffice Wien

Mariahilfer Straße 34, 1070 Wien
Tel.: +43-1-522 35 95
Fax: +43-1-522 42 50
office@engage-training.com
www.engage-training.com

En GardE Ungarn

Kopernikus Business Training Kft.
Október 6. u. 7., 1051 Budapest
Tel.: +36-1-315 15 79
hungary@engage-training.com
www.engage-training.com