



EN GARDE

IHR SPEZIALIST FÜR VERHANDLUNGEN

www.engarde-training.com

Besser
verhandeln –
mehr erreichen.

Überlassen Sie Ihre Verhandlungen nicht dem Zufall



Bleiben Sie
up to date.

Welchen Einfluss nehmen Verhandlungen auf den Unternehmenserfolg? Wir glauben, dass sie der wichtigste Faktor sind. Sowohl auf geschäftlicher als auch auf persönlicher Ebene.

Denn: Alle strategischen und finanziellen Entscheidungen, die in einem Unternehmen fallen, werden zuvor ausverhandelt. Egal ob intern mit den eigenen Mitarbeiter:innen und Entscheider:innen oder mit externen Kund:innen und Stakeholdern.

Trotz dieser ökonomischen Bedeutung verpassen es viele Unternehmen, diesen Prozess strategisch zu planen und zu gestalten: Oft werden Verhandlungen mit „Glück“ oder „Naturtalent“ in Verbindung gebracht.

Um deneigenenErfolgsteuernzukoennen, ist es deshalb entscheidend, dass Verhandlungsprozesse bewusst als solche wahrgenommen und aktiv gestaltet werden. Und genau das ist unsere Mission. Wir wollen, dass Unternehmen ihre Verhandlungen nicht mehr dem Zufall überlassen.

Gemeinsam mit Ihnen finden wir die Optimierungspotenziale Ihrer Verhandlungsprozesse und erzeugen bei Unternehmen und unseren Teilnehmenden ein Bewusstsein für das Thema „Verhandlung“. Wir schaffen einen Nährboden, auf dem eine individuelle Verhandlungskultur wachsen und sich entwickeln kann.

Gemeinsam arbeiten wir mit Unternehmen und Menschen daran, zielgerichteter, bewusster und damit erfolgreicher zu verhandeln.

Wir sehen Verhandlungen als Mehrwert und nachhaltige Investition in Ihren Unternehmenserfolg. Aber Verhandlungen werden nicht nur von Unternehmen, sondern vor allem von Menschen geführt.

Bewusst oder unbewusst agieren hier immer Personen mit ihren eigenen Bedürfnissen, Interessen und Persönlichkeitsstrukturen. Genau deshalb verfolgen wir einen ganzheitlichen Ansatz, bei dem sowohl menschliche wie auch strategische und ökonomische Faktoren in den Verhandlungsprozessen analysiert und bewusst gemacht werden.

Menschen, die an unseren Trainings teilnehmen, nehmen Verhandlungen bewusster wahr und begreifen Verhandlungen als das zu begreifen, was sie eigentlich sind: Chancen, wirtschaftlich, aber auch menschlich an Herausforderungen zu wachsen.

Christian E. Koller
Managing Partner

Bernd Schnabl
Managing Partner

Frank Vogt
Managing Partner

**Gute Beziehungen
beginnen mit einem Gespräch.**

Mariahilfer Straße 1b, 1060 Wien
austria@engarde-training.com
+43 1 522 35 95

**Rufen Sie uns an
oder schreiben Sie uns.**

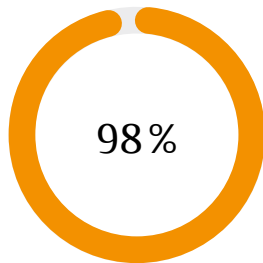
Weingartenstr. 6, 65795 Hattersheim
germany@engarde-training.de
+49 6190 888 54 10

Wir alle verhandeln täglich – nutzen Sie Ihre Verhandlungschance?

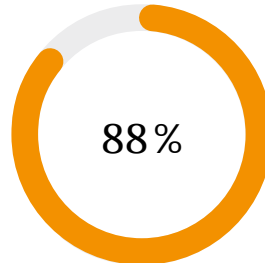


Unsere
Referenzen
finden Sie auf
der Website.

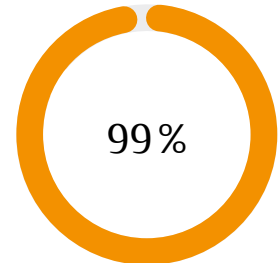
Gemeinsam mit En GardE an Verhandlungserfolgen beruflich
und persönlich wachsen.



„Ich verhandle seit dem
Training besser.“

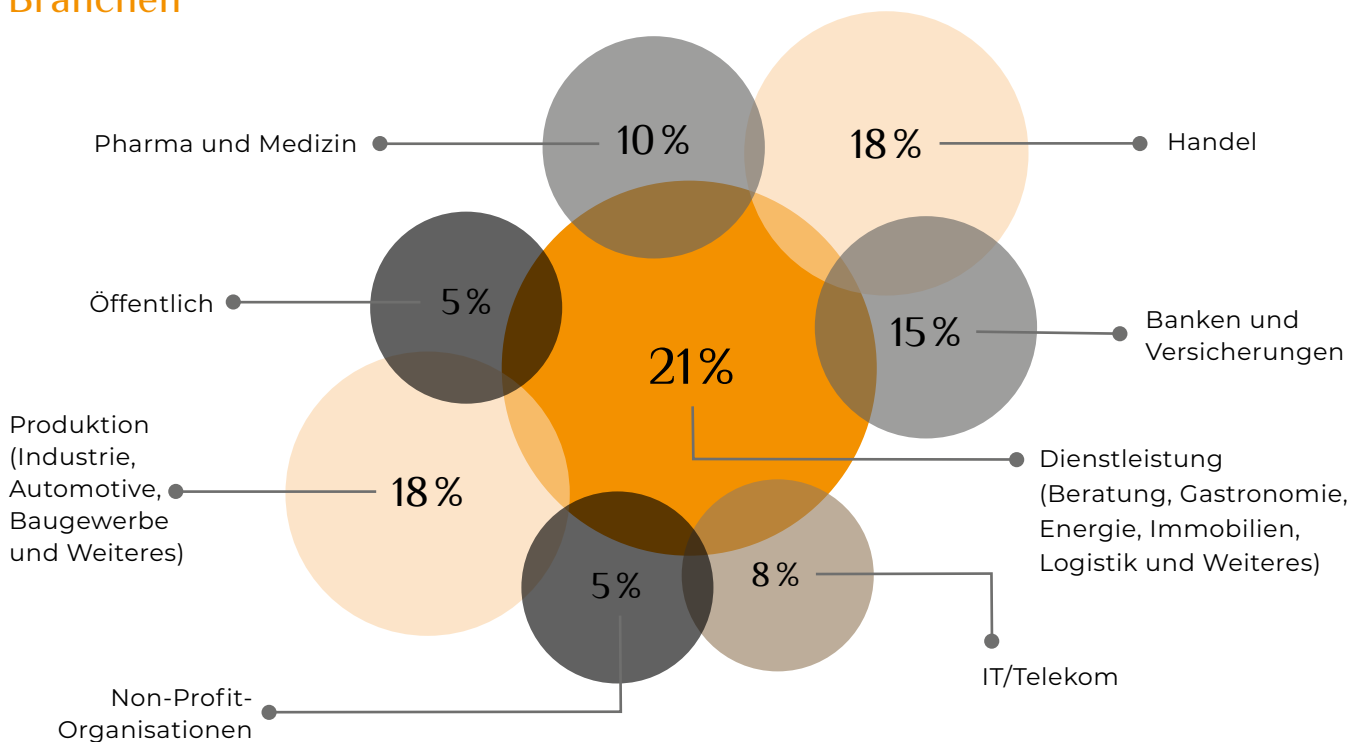


„Den Nutzen kann ich
bereits mit mindestens
10.000 Euro beziffern.“

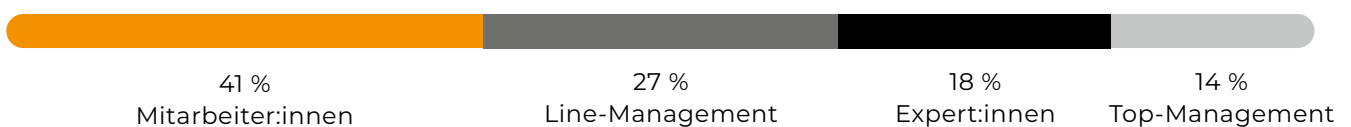


„Ich würde En GardE
weiterempfehlen.“

Branchen



Ebenen





Jetzt online
informieren &
direkt buchen.

Die En GardE Verhandlungstrainings

Bestmögliche Ergebnisse in jeder Verhandlungssituation.

Besser verhandeln – mehr erreichen: 3 Tage

Dieses Training ist eine unentbehrliche Hilfe für messbare Verhandlungserfolge. Herausfordernde Praxisfälle garantieren 3 intensive, lehrreiche und vor allem gewinnbringende Trainingstage.



Besser verhandeln – mehr erreichen: 2 Tage

Diese 2-tägige Variante wurde für alle konzipiert, die maximal 2 Tage Zeit haben und sich auf das En GardE Kernkonzept (5 Chronophasen) beschränken wollen.



Asse Workshop: 1 Tag

Asse stärken Ihre Verhandlungsposition und erweitern Ihren Verhandlungsspielraum. Sie lernen, Reaktionen von Ihrem Gegenüber zu antizipieren und bereiten sich professionell vor.



Praxistag: 1 Tag

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



En GardE Master Class: 2 Tage

Manche Verhandlungen sind besonders schwierig, manche Beteiligte extrem hart „zu knacken“. In diesem Intensivtraining machen wir Sie fit für besonders herausfordernde Verhandlungssituationen.



Preisverhandlungen erfolgreich führen: 2 Tage

Praxisorientiertes Seminar für alle, die sich im Einkauf und Verkauf entscheidende Vorteile sichern und erfolgreichere und gewinnbringendere Preisgespräche und -verhandlungen führen wollen.



Tatort Verhandlung: 1 Tag

Enttarnen Sie rasch mit kriminalistischen Methoden, ob Ihr Gegenüber blufft, trickst oder gar lügt und was Sie dagegen unternehmen können. Schärfen Sie Ihre Wahrnehmung.



Verhandlungserfolg im Web: 4 Halbtage

Ohne Blickkontakt, Nähe und nonverbales Feedback sind Verhandlungen nicht nur kürzer, sondern meist auch härter. Dieses Spezialtraining lässt Sie Ihre Telefon- und Onlineverhandlungen erfolgreich meistern.



Legende



Auch als öffentliches Training buchbar



Auch als Webtraining buchbar



Exklusiv als firmeninterne Trainings buchbar



Exklusiv für Absolvent:innen von „Besser verhandeln – mehr erreichen“ buchbar

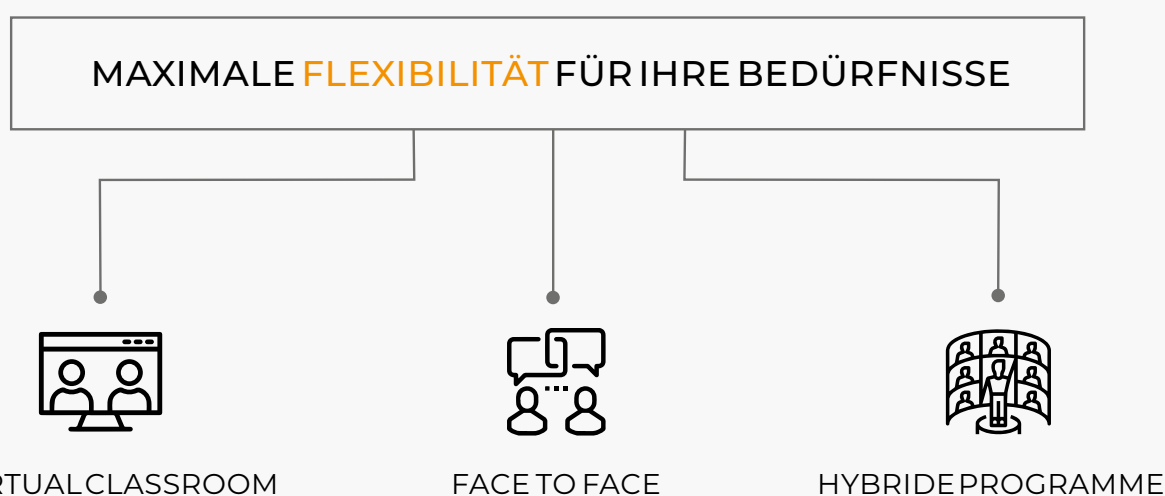


Virtuelle und hybride Trainingsprogramme

Verhandlungserfolge in jedem Setting – bereiten Sie sich optimal auf die Zukunft der Verhandlungen vor.

Machen Sie sich einen Eindruck vom Studio.

En GardE Verhandlungstrainings sind erlebnisreich, intensiv und praxisnah. Alle En GardE Themen können Sie in unterschiedlichen Formaten buchen und für sich und Ihr Team einen individuellen Mix zusammenstellen. Aktuelle, marktorientierte Praxisfälle machen Ihnen den Transfer in Ihr berufliches Umfeld leicht. **Probieren Sie es aus.**



Maßgeschneiderte Lösungen für Ihren Verhandlungserfolg

AUF SIE ABGESTIMMT

Sie bestimmen selbst die Schwerpunkte, den Zeitrahmen und den Ort.

BESSERE KONDITIONEN

Bereits ab 6 Personen rechnen sich firmeninterne Trainings.

TEAMBUILDING

Durch die fordernden Situationen im Training wächst das Team zusammen.

MASSGESCHNEIDERTE INHALTE

Sie arbeiten an Ihren eigenen Praxisfällen.

LÖSUNGEN FÜR IHRE THEMEN

Sie profitieren von Lösungen für aktuelle Verhandlungen.

ABSOLUTE VERTRAULICHKEIT

Ihre Mitarbeiter:innen bleiben untereinander.

Corporate Negotiation Strategy

Prozess, Personal und Persönlichkeiten im Einklang –
für eine nachhaltige Verhandlungsstrategie Ihres Unternehmens.



Kontaktieren
Sie uns gerne.

”

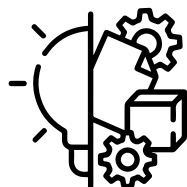
Jede relevante Veränderung im wirtschaftlichen Alltag geht mit einer Verhandlung einher.

Bernd Schnabl, Managing Partner

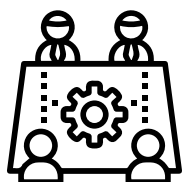
Unsere Corporate Negotiation Strategy besteht aus einem mehrstufigen Entwicklungsprozess. Ziel ist es, vorhandene Verhandlungskompetenzen im Unternehmen sichtbar zu machen, diese zu analysieren und laufend weiterzuentwickeln.

Durch die nachhaltige Veränderung von erlerntem Verhalten, sowohl auf individueller wie auch gruppendynamischer Ebene, erreichen Sie eine verbesserte und konsistente Verhandlungskompetenz in Ihrem Unternehmen.

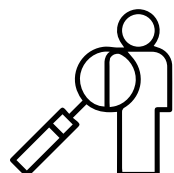
Die Corporate Negotiation Strategy besteht aus 3 Modulen:



Die **Workshops** schaffen eine gemeinsame Ausgangslage und einen qualitativen Standard der Verhandlungskompetenz in Ihrem Unternehmen. Die Vor- und Nachbereitung, Zieldefinitionen und Verantwortungsspielräume werden festgelegt. Der Fokus dieser Ebene ist auf die Synchronisation des Erlernten mit der individuellen Umwelt Ihres Unternehmens gerichtet.



In den **Trainings** verbringen die Teilnehmenden 80 % der Trainingszeit in konkreten Verhandlungssituationen. Alle Personen erhalten hierbei individuelles Feedback durch das Trainerteam. Mit der „Double Picture Video“ (DPV)-Technologie werden den Teilnehmenden ihre individuellen Verhaltensmuster und die Entwicklung von Gesprächs- und Verhandlungsdynamiken aufgezeigt.



Das **Coaching** besteht aus einer kompetenzdiagnostischen Analyse. Diese zeigt, wo mögliche Potenziale und Lernfelder liegen. Die Teilnehmenden haben die Möglichkeit an individuellen Einzelcoachings teilzunehmen und erhalten dabei ein umfassendes KODE® Kompetenzprofil. Dadurch können sie ihre persönliche Verhandlungskompetenz weiter optimieren.

Verhandlungsconsulting & -beratung

Setzen Sie in schwierigen Fällen auf Sicherheit, Erfahrung und strategische Verhandlungskompetenz.



Nähere Informationen finden Sie auf unserer Website.

Sie müssen schwierige Verhandlungen führen? Verhandlungen, bei denen viel auf dem Spiel steht oder bei denen die Gefahr von Konflikten auf sachlicher oder persönlicher Ebene besonders hoch ist?

In wichtigen Situationen packen unsere Consulting-Expert:innen mit an: Bei bedeutenden Verhandlungen, schwierigen Gesprächen oder potenziellen Konflikten können Sie sich auf unsere Expertise und Erfahrung verlassen. Ob mit individuellem Coaching, begleitender Beratung oder sogar einer aktiven Rolle in Ihrem Verhandlungsteam.

Wir bieten Ihnen ein Paket aus individuellen Leistungen, um Ihre Verhandlungen noch effektiver und für Sie gewinnbringender zu gestalten. Gemeinsam analysieren wir Ihre Interessen, Ziele und Potenziale und beschließen darauf aufbauend strategische und taktische Maßnahmenpakete.

Unser Consulting-Ansatz für Sie

- PHASE 1 Vorbereitung**
- Potenzialanalyse
 - Key-Stakeholder-Analyse
 - En GardE Strategic Planner
 - Asse-Workshop und Stolpersteine
 - Fall üben und trainieren
 - Einsatz von Taktiken und Werkzeugen

- PHASE 2 Verhandlung**
- Begleitung
 - Feedback und Team-Inputs
 - Mögliche Präsenz in der Verhandlung
 - Strategische und taktische Maßnahmenpakete

- PHASE 3 Analyse**
- Analyse-Workshop
 - Analyse des Erreichten
 - Fehleranalyse
 - Feedback und Lernpunkte
 - Empfehlungen und Planung der nächsten Schritte

- PHASE 4 Zukunft**
- Ergebnisse absichern, umsetzen und implementieren
 - Folgestrategie und Learnings für die Zukunft planen
 - Weiterentwicklung, Wissensmanagement, Synergien im Unternehmen

En GardE International



QR-Code
scannen & auf
LinkedIn folgen.

Internationale Markenqualität in 5 Ländern macht internationale Aus- und Weiterbildungsprogramme mit einem verlässlichen Partner einfach und sicher.



ÖSTERREICH

Christian E. Koller
Mariahilfer Straße 1b
1060 Wien
[+43 1 522 35 95](tel:+4315223595)
austria@engarde-training.com



DEUTSCHLAND

Frank Vogt
Weingartenstraße 6
65795 Hattersheim
[+49 6190 888 54 10](tel:+4961908885410)
germany@engarde-training.de



UNGARN

Katalin Zeiner
Folyondár u. 12
1037 Budapest
[+36 1 315 15 79](tel:+3613151579)
hungary@engarde-training.com



POLEN

Zbigniew Dzideczek
ul. Marszałkowska 115
00-102 Warszawa
[+48 22 400 234 7](tel:+48224002347)
poland@engarde-training.com



MENA

Eddy Azzam
Zalka 690 building
6th Floor. Office No 27.
White Tower Street – Zalka, Lebanon
[+961 3 242514](tel:+9613242514)
mena@engarde-training.com