



EN GARDE
Verhandlungstraining

TRAININGSPROGRAMM 2019

INHALTSVERZEICHNIS

DAS PRAXISTRAINING FÜR IHREN ERFOLG

Einleitung 3

ZIELGRUPPEN 4

EN GARDE FAKTOREN

Garantie für ein einzigartiges Training 5

DIE EN GARDE METHODE

Der VerhandlungsChrono als erfolgreichste Verhandlungsstruktur 6

TRAININGS (ZIELGRUPPE/INHALTE/TERMINE/PREISE)

Besser verhandeln – mehr erreichen 8

Asse-Workshop und En GardE Praxistag 11

En GardE Master Class 12

Preis, Preis, Preis! 13

Tatort Verhandlung 15

Verhandlungserfolg am Telefon 16

Konfliktgespräche konstruktiv führen 17

EN GARDE MASTERPROGRAMM

Um die persönlichen Fertigkeiten zu verbessern 18

VERHANDLUNGSCURRICULUM

Beispiel eines Verhandlungscurriculums

En GardE Trainingsmodule

Die Verhandlungs-App 21

CONSULTING UND COACHING 22

EXPERTENTEAM 24

REFERENZEN 26

TRAININGSKALENDER 27

SPEZIALINSTITUT FÜR

VERHANDLUNGSTRAINING

fokussieren – verhandeln – durchsetzen

DAS PRAXISTRAINING FÜR IHREN ERFOLG

Besser verhandeln – mehr erreichen

Sie verhandeln täglich: intern, extern, auf allen Ebenen und in fast allen Unternehmensbereichen. Sehr oft auch unbewusst. Überlassen Sie Ihre Verhandlungsergebnisse nicht (mehr) dem Zufall – mit uns verhandeln Sie besser und erreichen mehr.

Als führende Spezialisten für Premium-Verhandlungstrainings unterstützen wir Sie und Ihr Team mit erstklassigen Trainings, Consulting und individuellen Ausbildungen im Rahmen eines Verhandlungscurriculums. Selbstverständlich auch international.

Bei En GardE erwarten Sie: Konzentration auf wesentliche Erfolgsfaktoren, intensivste Übung und sofortiger Praxistransfer in jedem Verhandlungstraining.

Unsere Garantie:

Nach jedem Training verfügen Sie über funktionierende und sofort anwendbare Werkzeuge und Strategien.

Ihr Nutzen:

- Besseres Durchsetzen Ihrer Interessen
- Strukturierte, effektive Vorgangsweise
- Bessere Preise, Konditionen und Leistungen
- Keine faulen Kompromisse mehr
- Erhebliche Zeitersparnis
- Mehr Sicherheit

Herzlich willkommen
bei En GardE

Ihr

Christian E. Koller
Geschäftsführender
Gesellschafter



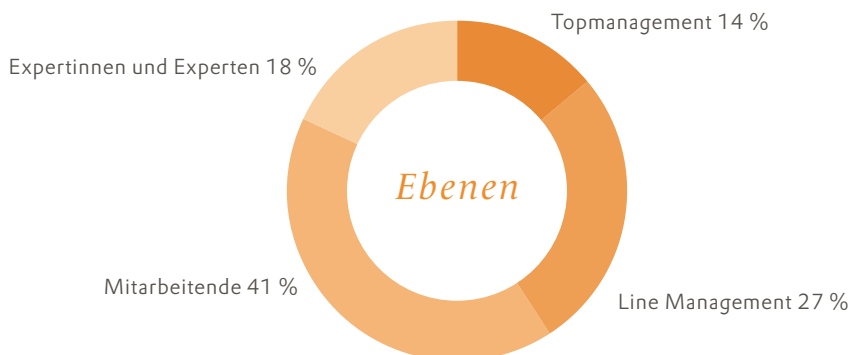
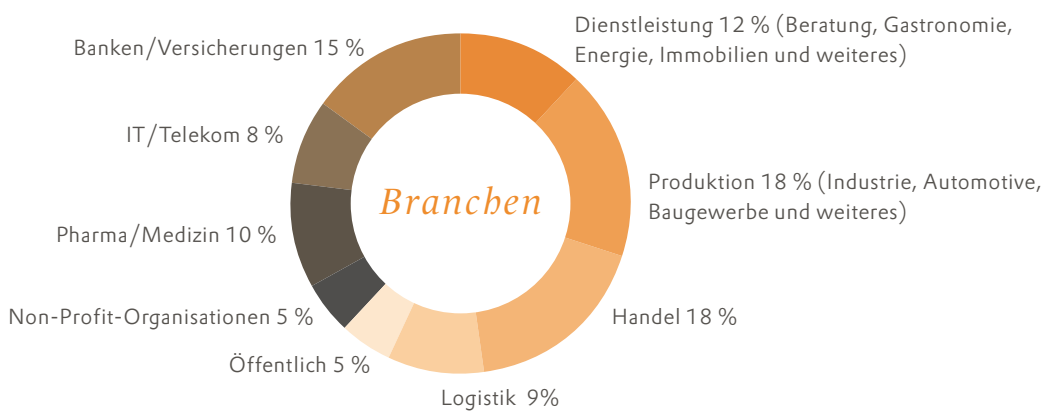
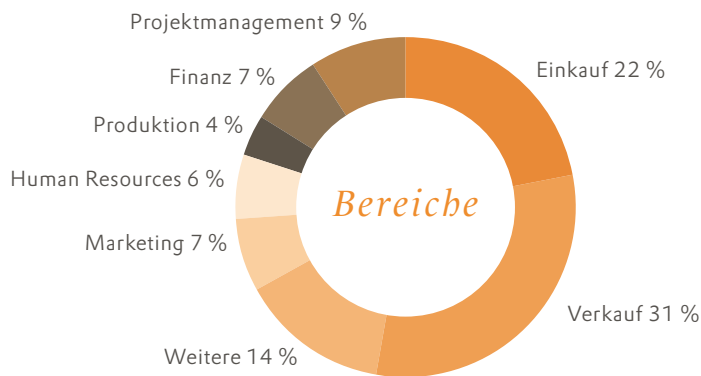
Beirut ●

ZIELGRUPPEN

Wer von uns profitiert – unsere Zielgruppen

Wir alle verhandeln – täglich, immer und überall – und sind uns dessen oft gar nicht bewusst. Wir verhandeln im Büro, am Telefon, im Geschäft, im Freundeskreis, mit Vorgesetzten, im Team, mit der Kundenseite, mit der Lieferantenseite und in vielen Situationen mehr.

Das macht das Thema Verhandlungskompetenz für die meisten Personen und Bereiche relevant. Vom Management bis zu den Mitarbeitenden, von berufserfahrenen Personen bis zu Neulingen. Vom Einkauf über Verkauf bis zum Projektmanagement – Verhandlungsstärke ist in allen Bereichen und Ebenen und in allen Branchen gefragt. Das sehen wir auch am Mix unserer Teilnehmenden.



1 *Expertenduo in jedem Training*
Im En GardE Verhandlungstraining stehen Ihnen 2 Expertinnen bzw. Experten zur Verfügung. So wird jede Minute im Training optimal genutzt und alle Teilnehmenden werden umfassend unterstützt und begleitet.

2 *Intensive Praxisanteile – Learning by Doing*
In bis zu 12 realistischen Praxisfällen werden alle Teilnehmenden permanent gefordert. Das bedeutet, 80 % des Trainings verbringen diese in konkreten Praxis-Verhandlungen! Plus: Es besteht die Möglichkeit, zusätzlich 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. Alle Teilnehmenden sind 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 *Verhandlungsführung – Assistenz – Analyse*
Nur wer in allen Rollen Erfahrung hat, versteht das Prinzip erfolgreicher Verhandlungen. Verhandlungssituationen werden aus verschiedenen Blickwinkeln durchgespielt. 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 »progressives Feedback« ein Trainingserlebnis höchster Intensität. Bei 3 Trainingstagen: 30 Stunden, Trainerduo, 10 Teilnehmende, 12 Praxisfälle, 2 Verhandlungsräume, 4 Kameras.

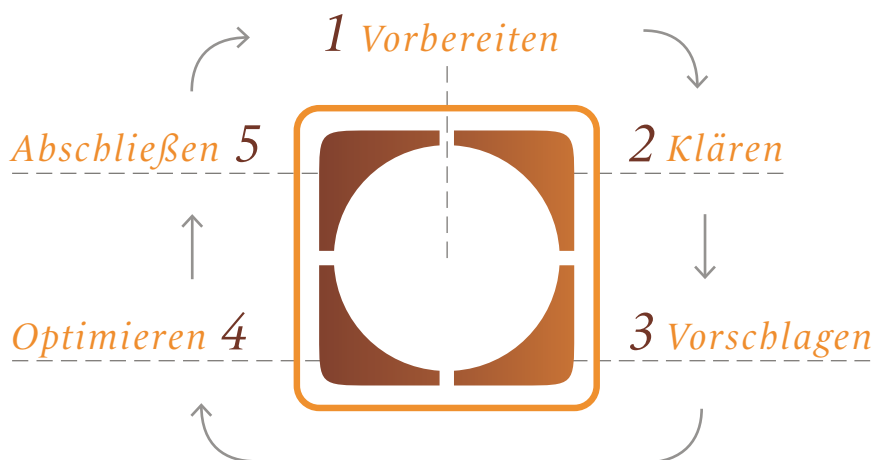
8 *Qualität durch Erfahrung und perfektes Service*
Wir unterstützen Sie bei der gesamten Abwicklung mit professioneller Trainingsorganisation, Nachbereitung und umfassender Qualitätskontrolle. Unser mehrstufiges Bildungscontrolling zeigt: Bereits nach 12 Monaten hat sich der Trainingsbesuch bei über 70 % unserer Absolventinnen und Absolventen amortisiert und die Weiterempfehlungsquote liegt bei 97 %.

DIE EN GARDE METHODE

Der VerhandlungsChrono als erfolgreichste Verhandlungsstruktur

Der VerhandlungsChrono

En GardE Teilnehmende 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 27 und auch im Web: www.engage-training.com



Firmeninterne Trainings

Alle En GardE Trainings sind für Unternehmen zu besonderen Konditionen buchbar. Dies bietet Ihnen Teameffekte durch die gemeinsame Arbeit in einem vertraulichen Rahmen. Termin und Ort bestimmen Sie.



Consulting, Workshops und Coaching

Zur Vorbereitung oder als Begleitung während wichtiger oder schwieriger Verhandlungen. Wir unterstützen Sie bei Ihren konkreten Verhandlungsfällen mit professionellem Consulting und Begleitung durch unser Praxis-Expertenteam.



Verhandlungsbegleitung/ Ghost-Negotiation

Das En GardE Verhandlungsteam begleitet Sie nicht nur bei der strategischen Vorbereitung auf eine wichtige oder schwierige Verhandlung, sondern unterstützt Sie auch direkt in den Verhandlungen.

*»Am erfolgreichsten
ist, wer sich auf eine
Sache konzentriert –
und diese zur Perfektion
bringt.«*

Christian E. Koller
Geschäftsführender Gesellschafter
En GardE



BESSER VERHANDELN – MEHR ERREICHEN

Exzellente Verhandlungsergebnisse für den beruflichen Erfolg

3 Tage Intensivtraining

Unser Schlüsseltraining mit Fokus auf Praxis und Umsetzbarkeit, sowie perfekter Didaktik und Methodik. Dieses Training ist eine unentbehrliche Hilfe für messbare Verhandlungserfolge. Herausfordernde Praxisfälle garantieren 3 intensive, lehrreiche und vor allem gewinnbringende Trainingstage. Sofort anwendbare Werkzeuge sichern einen größtmöglichen Lerntransfer. Für optimale Verhandlungsergebnisse und eine kompetente und sichere Verhandlungsführung.

ZIELGRUPPE

Verhandelt wird täglich: privat, wie beruflich, intern, extern, auf allen Ebenen und in allen Unternehmen. Oft werden diese »Gespräche« allerdings gar nicht als Verhandlungen wahrgenommen – und damit Chancen verspielt.

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

TRAININGSINHALTE

- Den En GardE VerhandlungsChrono als wirkungsvolle Struktur in Verhandlungen einsetzen
- Verhandlungsstrategie mit dem ESP (En GardE Strategic Planner) festlegen
- 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
- Mit der 4er-Kette Vorschläge begründen und verstärken
- Give and Take: keine Forderung ohne Gegenforderung
- Mit der Smash-Technik unfaire Attacken des Gegenübers abwehren
- Close the Deal: den Abschluss aktiv suchen, Ergebnisse verbindlich fixieren
- Lernerfolg und Praxistransfer mit Checklisten und Werkzeugen sichern
- Alle Teilnehmenden erhalten im Training das Fachbuch »Der Verhandlungs-Profi. Besser verhandeln – mehr erreichen«

*»Lassen Sie sich nicht unter
Druck setzen. Analysieren Sie die
Situation mit den En GardeE Tools.«*

FIRMENINTERNE TRAININGS

Für alle Trainings gilt: Firmeninterne Trainings rechnen sich bereits ab 6 Teilnehmenden und können auf Ihre individuellen Bedürfnisse – bis hin zu eigenen Praxisfällen – abgestimmt werden. Termin und Ort bestimmen Sie!

ÖFFENTLICHE TERMINE

ORT

12.03. – 14.03.2019	Puchberg am Schneeberg, NÖ
04.06. – 06.06.2019	Sierning, OÖ
20.08. – 22.08.2019	Puchberg am Schneeberg, NÖ
08.10. – 10.10.2019	Puchberg am Schneeberg, NÖ
10.12. – 12.12.2019	Puchberg am Schneeberg, NÖ

This training is also available in English: Effective Business Negotiations

ÖFFENTLICHE TERMINE

ORT

IHRE INVESTITION

16.07. – 18.07.2019	Raum Wien	€ 2.060,00 zzgl. MwSt. und Hotelkosten (Übernachtung, Verpflegung)
---------------------	-----------	---

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

BLICK INS BUCH



€ 23,27 zzgl. MwSt.
erhältlich im Buchhandel





*»Geben Sie Ihrem
Verhandlungspartner,
was er will –
aber zu Ihren
Konditionen.«*

Dr. Manuela Offenzeller
Verhandlungsexpertin
und Trainerin

ASSE - WORKSHOP

1-tägiger Workshop zur Stärkung Ihrer Verhandlungsposition

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

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

ZIELGRUPPE

Exklusiv für Teilnehmende firmeninterner Trainings als wertvolle Ergänzung zu »Besser verhandeln – mehr erreichen«.

This training is also available in English: Aces Workshop

EN GARDE PRAXISTAG

1-tägiges intensives Follow-up-Training

Nur wer ständig übt, verinnerlicht neue Verhaltensweisen! Die Teilnehmenden üben anhand vertiefter 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 und Absolventen von »Besser verhandeln – mehr erreichen«, die ihr Verhandlungs-Know-how noch weiter vertiefen und in praktischen Übungen anwenden möchten.

This training is also available in English: Practice Day

EN GARDE MASTER CLASS

Schwierige Verhandlungen meistern

2 Tage Intensivtraining

Das optimale Aufbautraining, exklusiv für Absolventinnen und Absolventen des En GardE Trainings »Besser verhandeln – mehr erreichen«. Manche Verhandlungen sind besonders schwierig, manche Beteiligte extrem hart »zu knacken«. Dazu kommen 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 2 hochintensive Tage, in denen Sie fast ausschließlich an 8 fordernden, realistischen Praxisfällen und Fallstudien mit DPV-Kontrolle (Double Picture Video) arbeiten.

TRAININGSINHALTE

- Auffrischung und Vertiefung von VerhandlungsChrono und ESP
- Umgang mit den großen 3 Taktik-Kategorien: Behinderung, Angriff, Täuschung
- Verhandeln unter Druck: Bluff, Zeitdruck und Ultimatum
- 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 durch die »fantastischen 4 Fragen« forcieren
- Checklisten und Werkzeuge für sicheren Praxistransfer

ZIELGRUPPE

Für Absolventinnen und Absolventen von »Besser verhandeln – mehr erreichen«, die ihre Verhandlungsskills in besonders schwierigen Verhandlungen optimal einsetzen möchten.

TERMINE

02.04. – 03.04.2019
05.11. – 06.11.2019

ORT

Raum Wien

IHRE INVESTITION

€ 2.060,00 zzgl. MwSt. und
Hotelkosten (Übernachtung, Verpflegung)

This training is also available in English: En GardE Master Class



Der Master Class Chrono
als Drehscheibe für alle
Teilnehmenden

PREIS, PREIS, PREIS!

Intensivtraining für erfolgreiche Preisverhandlungen

2 Tage Intensivtraining

Das Pflichttraining für Mitarbeitende 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 und 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« für Ihren Startvorteil setzen
- Rechnen Sie richtig: Preise, Rabatte und Erträge – im Detail!
- Den Nutzen präzise erarbeiten und mit »FBI« strategisch einsetzen
- »Z3« – 3 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 Gegenübers berechnen
- Der En GardE Rabatt-Gewinn Korrelator® zum Schutz Ihrer Marge

ZIELGRUPPE

Intensivtraining für Mitarbeitende und Führungskräfte mit Schwerpunkt Ein- und Verkauf, bei deren Verhandlungen sich alles »nur« um den Preis dreht.

TERMINE

05.03. – 06.03.2019
24.09. – 25.09.2019

ORT

Raum Wien

IHRE INVESTITION

€ 1.820,00 zzgl. MwSt. und
Hotelkosten (Übernachtung, Verpflegung)

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

»Der En GardE Effekt bewirkt, dass Sie bei Verhandlungen im richtigen Moment den Fokus auf die richtigen Dinge richten.«

Mag. (FH) Christine Mark
Leitung Marketing



TATORT VERHANDLUNG

Enttarnen von Bluffs und Tricks mit kriminalistischen Methoden

1-tägiges 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 Ihr Gegenüber blufft, trickst oder gar lügt, 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, Peter Ilko, MSc, BA, ehem. Major Kripo, war viele Jahre hindurch als Polizeioffizier sowie Ausbilder und Projektleiter im polizeilichen Einsatz tätig und hat sich auf kriminalpolizeiliche Vernehmungen und Befragungen spezialisiert. Unter seiner Anleitung schärfen Sie Ihre Beobachtungsgabe und aktivieren Ihr persönliches Alarmsystem. Ein En GardE Spezialtraining aus einem außergewöhnlichen Blickwinkel – extrem wertvoll für die Business-Praxis.

ZIELGRUPPE

Für alle, die ihr Gegenüber besser durchschauen und angemessen auf Lügen, Bluffs und Tricks reagieren wollen.

TERMINE

21.05.2019
17.10.2019

ORT

Raum Wien

IHRE INVESTITION

€ 950,00 zzgl. MwSt. und
Hotelkosten (Übernachtung, Verpflegung)

TRAININGS

VERHANDLUNGSERFOLG AM TELEFON

Überzeugend verhandeln durch taktische Gesprächsführung

2 Tage Intensivtraining

Eine schwierige Situation: Die Beteiligten sitzen sich nicht gegenüber – sondern am jeweils 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 werden die strategische und zielorientierte Planung der Gespräche und die aktive Führung durch jedes Telefonat. Am Telefon ist jede Sekunde wertvoll und muss zugunsten Ihres Verhandlungsziels 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 (En GardE 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 and 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 sowie »Echttelefonate« geführt und anschließend analysiert werden.

ZIELGRUPPE

Personen, die am Telefon für sich oder andere Verhandlungsgespräche führen.

BERATUNG UND ANMELDUNG

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



Bettina Klement
Leitung Kundenbetreuung
bettina.klement@engarde-training.com
T +43 1 522 35 95

KONFLIKTGESPRÄCHE KONSTRUKTIV FÜHREN

Professioneller Umgang mit Konflikten in Verhandlungen

2 Tage Intensivtraining

Ein falsches Wort, ein Missverständnis, eine als Zumutung empfundene Forderung – und schon wird aus einer Verhandlung ein Konflikt. Hochkommende Emotionen, die oft nach außen nicht gezeigt werden, beeinträchtigen den Willen zur Kooperation. Das Misstrauen wächst und die Verhandlung gerät ins Stocken oder wird bei hoch eskalierten Konflikten sogar abgebrochen. In diesem Training lernen Sie an eigenen und zur Verfügung gestellten Praxisfällen, wie Sie Konflikte lösen und die Verhandlung wieder auf eine rationale und konstruktive Ebene bringen. So können Sie die im Konflikt gebundene Energie wieder auf Ihr Verhandlungsziel fokussieren und optimale Lösungen finden.

TRAININGSINHALTE

- Wann wird eine Verhandlung zum Konflikt: Zeichen erkennen und rechtzeitig handeln
- Rahmenbedingungen herstellen, die die Kooperationsbereitschaft fördern, ohne das eigene Verhandlungsziel aufzugeben
- Die 4B-Technik: De-Eskalation in 4 Schritten
- Selbstreflexion und Perspektivenwechsel – mit strukturierter Gesprächsvorbereitung das Gespräch auf eine lösungsorientierte Ebene bringen
- Wie Sie inakzeptables Verhalten bzw. störende Punkte offen ansprechen und gleichzeitig eine gute Verhandlungsbasis erhalten
- Konstruktiver Umgang mit Provokationen, Beschuldigungen und emotionalen Reaktionen
- Worst-Case-Szenarios: was tun, wenn Ihr Konfliktlösungsversuch zu scheitern droht
- Flexibilität im Konflikt – wie Sie Ihren Zugang der jeweiligen Situation anpassen

ZIELGRUPPE

Intensivtraining für Mitarbeitende und Führungskräfte, die intern und extern in einem schwierigen und konfliktreichen Umfeld verhandeln und in der Verhandlung maximale Kooperation erreichen wollen.

TERMINE

25.06. – 26.06.2019
12.11. – 13.11.2019

ORT

Raum Wien

IHRE INVESTITION

€ 1.820,00 zzgl. MwSt. und
Hotelkosten (Übernachtung, Verpflegung)

This training is also available in English: Constructive Conflict Discussions

EN GARDE MASTERPROGRAMM

Um die persönlichen Fertigkeiten zu verbessern.

Entwickelt aus dem Feedback unserer Kundinnen und Kunden.

Für die wichtigsten Herausforderungen

Viele bedeutende Situationen im Berufsleben verlaufen nicht optimal: Konflikte eskalieren, Emotionen siegen über Argumente, Meetings dehnen sich endlos und führen zu keinem Ergebnis, wichtige Verhandlungen misslingen, die Gegenüber sind schwierig, die Kompromisse faul ...

Kennen Sie das? Selten geschieht es aus Absicht, sondern einfach nur, weil die Fähigkeiten fehlen, schwierige Gespräche zu meistern. Die gute Nachricht: Diese Fähigkeiten kann man erlernen und heikle Situationen mit etwas Übung in den Griff bekommen. Die weniger gute Nachricht: Praktisch alle im Unternehmen haben schon ein Training im Bereich Gesprächsführung hinter sich. Nur gebracht hat es meistens nicht viel. Denn klassische Trainings leiden an 3 Herausforderungen:

1. Einmal ist zu wenig,
2. der Praxistransfer ist schleppend,
3. die Lerngeschwindigkeiten sind unterschiedlich.

Deshalb haben wir all unsere Erfahrungen aus Trainings, Feedbacks und Gesprächen zusammengefasst und ein komplett neues, flexibles und praxisnahes Konzept entwickelt: **das En GardE Masterprogramm**. Damit Sie die benötigten Fähigkeiten auf breiter Basis in Ihrem Unternehmen verankern.

Essential Skills. Maßgeschneidert. Modular.



Wichtige Skills für
jeden Tag

All die Skills, die Unternehmen am dringendsten brauchen und die sich Führungskräfte in Umfragen am meisten wünschen.



Individuell für Sie
und Ihr Unternehmen

Mit einem Trainerteam, das in Ihrer Branche Erfahrung hat. Und mit Praxisfällen aus Ihrem Unternehmen.

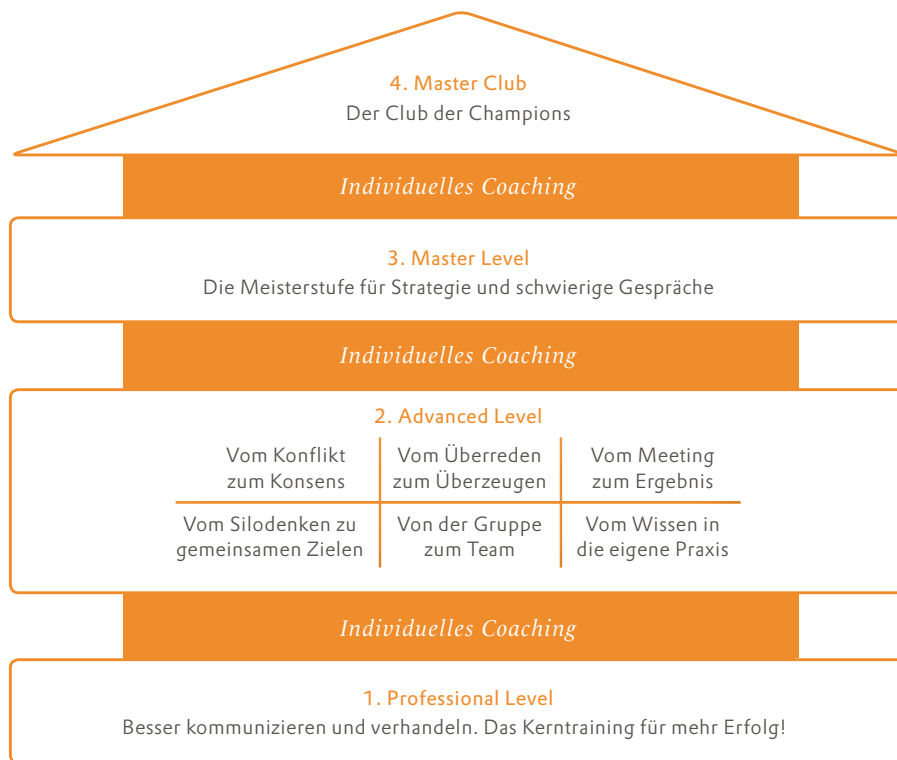


Modular und
modern

Sie bestimmen die Schwerpunkte. In kurzen flexiblen Modulen oder am Stück. Blended Learning und Coaching inklusive.

Für eine breite Zielgruppe

Herausforderungen gibt es täglich, intern und extern, auf allen Ebenen und in allen Organisationen. Das En GardE Masterprogramm richtet sich an Menschen aus allen Unternehmensbereichen, wie z. B. Einkauf, Verkauf, Produktmanagement, Marketing und Technik, und aus allen Managementebenen. Wir empfehlen gemischte Gruppen. Dadurch ergeben sich Teambuilding, das Erkennen gemeinsamer Ziele und eine bessere Zusammenarbeit zwischen Abteilungen als zusätzlicher Effekt.



Aufbauend und mit messbarer Wirkung

4 Stufen bauen aufeinander auf: Professional – Advanced – Master Level und als Krönung die Teilnahme am Master Club. Dazwischen sind individuelle Coachings integriert.

1. Professional Level: Besser kommunizieren und verhandeln

Das Schlüsseltraining mit Fokus auf Praxis und Umsetzbarkeit. Wahlweise geblockt an 2 Tagen oder in 3 Modulen mit jeweils 1 Tag. Alle, die bereits das En GardE Kerntaining »Besser verhandeln – mehr erreichen« absolviert haben, können diesen Level überspringen und mit einer kurzen Auffrischung direkt in den Advanced Level einsteigen.

2. Advanced Level: Umsetzung in Ihre Unternehmenspraxis

Mit flexiblen 1-Tages-Modulen. Wählen Sie 4 von 6 Themen aus:

- Vom Konflikt zum Konsens: Konflikte lösen und Beziehungen stärken
- Vom Überreden zum Überzeugen: Gegenüber mit den richtigen Argumenten überzeugen
- Vom Meeting zum Ergebnis: Meetings effizient gestalten und leiten
- Von Silodenken zu gemeinsamen Zielen: gemeinsames Verständnis und Abstimmen zwischen Abteilungen
- Von der Gruppe zum Team: als Team abgestimmt kommunizieren und verhandeln
- Vom Wissen in die eigene Praxis: Strategie und Umsetzung auf die eigenen Praxisfälle anwenden
- Optional mit weiteren Spezialthemen, wie z. B. Einkauf intensiv, Emotionen, Frauen in Verhandlungen, ...

3. Master Level: Vertiefung für Strategie und besonders schwierige Gespräche

Die Meisterstufe als Intensivtraining in 3 Modulen mit jeweils 1 Tag. Plus einer Projektarbeit anhand eines eigenen Praxisfalles. Abschluss mit einem exklusiven Zertifikat.

4. Master Club: der exklusive Absolventenclub für Master Minds

Eine Plattform für den gezielten Erfahrungsaustausch zwischen Masterprogramm-Absolventinnen und -Absolventen verschiedener Unternehmen. Mit regelmäßigen Impulsen zu speziellen und aktuellen Themen und interessanten Guest Speakers.

Die integrierten Coachings finden für alle Teilnehmenden individuell nach jeder absolvierten Stufe statt. Inkludiert ist jeweils 1 Einheit (1 Stunde), optional ist mehr Zeit möglich.



»Eine Unterschrift kann alles verändern. In Verhandlungen werden die Weichen für das Erreichen der eigenen Ziele und der des Unternehmens gestellt. Es geht oft um viel. Manchmal auch um alles.«

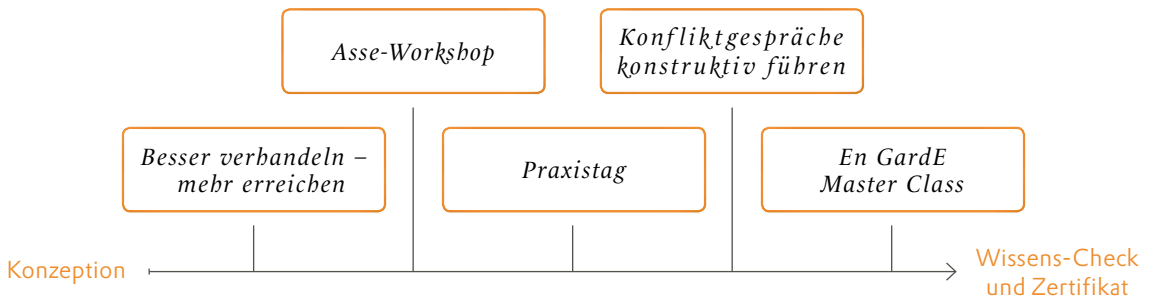
DI Robert Lampl
Innovation Manager,
Verhandlungsexperte und Trainer

EN GARDE VERHANDLUNGSCURRICULUM

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 die Dauer des Gesamtprojekts stimmen wir auf Ihre Bedürfnisse ab. Auf Wunsch auch mit Abschluss-Zertifikat als »zertifizierte En GardE Verhandlungsexpertin« oder »zertifizierter En GardE Verhandlungsexperte«.

Beispiel eines Verhandlungscurriculums



En GardE Trainingsmodule



DIE VERHANDLUNGS-APP

Exklusiv für Absolventinnen und Absolventen von »Besser verhandeln – mehr erreichen« gibt es die Verhandlungs-App im App-Store bzw. bei Google Play zum Download.

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

VERHANDLUNGSCONSULTING

Sie haben schwierige Verhandlungen? Wichtige Verhandlungen, bei denen es um viel geht? Und Sie wollen ein besseres Verhandlungsergebnis erreichen?

Wenn es richtig wichtig ist, packen unsere Expertinnen und Experten mit an: Bei bedeutenden Verhandlungen, schwierigen Gesprächen oder potenziellen Konflikten ist es beruhigend, sich auf einen kompetenten und erfahrenen Partner zu verlassen. Ob mit individuellem Coaching, begleitender Beratung oder sogar einer aktiven Rolle in Ihrem Verhandlungsteam.

Wir bringen Sicherheit, Erfahrung und strategische Verhandlungskompetenz ins Spiel.

WIE SIE VON UNS PROFITIEREN

Vorbereitung auf Verhandlungen

Gemeinsam analysieren wir die Ausgangssituation und planen eine Erfolg versprechende Strategie. Nach einem eingehenden Check Ihrer persönlichen Verhandlungsführung erhalten Sie das nötige Werkzeug für eine erfolgreiche Umsetzung in die Praxis.

Abstimmung von Verhandlungsteams, Roleplaying und Planung von Alternativszenarien mit Videoanalysen geben Sicherheit für komplexe Verhandlungssituationen.

Begleitung während Verhandlungen

Unser Expertenteam unterstützt Sie aktiv in kritischen Verhandlungen und gibt hilfreiches Feedback und Tipps. Dabei gibt es 2 Möglichkeiten:

- Im Hintergrund: ohne selbst aktiv in die Verhandlungsführung einzugreifen.
- Während der Verhandlung: begleitend in einer optimal abgestimmten Rolle.

Analyse und Verbesserungen für die Zukunft

Nach einer wichtigen Verhandlung ist meist vor der nächsten wichtigen Verhandlung. Daher erachten wir es als essenziell, das Erreichte und den Weg zu analysieren und so eine Basis für Ihre weiteren Verbesserungen und Nachhaltigkeit zu schaffen. Außerdem fokussieren wir mit Ihnen auf die Zukunft: auf Themen wie Absicherung und Umsetzung Ihrer Verhandlungsergebnisse. Auf die Planung Ihrer Folgestrategie. Und auf Ihre optimierte Weiterentwicklung beim Verhandeln.

»Für unsere Klientinnen und Klienten bedeutet En Garde Verhandlungsconsulting einen enormen Hebel. Gemeinsam finalisieren wir Deals und maximieren Ihren Return on Investment.«

UNSER ANSATZ FÜR SIE

Wir fokussieren mit Ihnen im Verhandlungsprozess auf die 4 wesentlichen Phasen:

Vorbereitung – Verhandlung – Analyse – Zukunft

Sie werden in jeder Phase von uns mit Know-how und Beratung unterstützt – Schritt für Schritt. Aus folgenden Modulen werden wir die für Sie passenden auswählen und gemeinsam ein- und umsetzen. Damit Sie Ihre Ziele erreichen.

1. Vorbereitung

- Potenzialanalyse
- Key-Stakeholder-Analyse
- Verhandlungsteam aufstellen
- En GardE Strategic Planner
- Asse-Workshop und Stolpersteine
- Fall üben und trainieren
- Einsatz von Taktiken und Werkzeuge

2. Verhandlung

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

3. Analyse

- Analyse-Workshop
- Feedback und Lernpunkte
- Empfehlungen für nächste Schritte

4. Zukunft

- Ergebnisse absichern, umsetzen und implementieren
- Folgestrategie und Learnings, für Zukunft planen
- Weiterentwicklung Prozess, Wissensmanagement, Synergien im Unternehmen

IHR NUTZEN – EINSATZBEREICHE

- Analyse Ihrer Interessen, Ziele und Potenziale
- Beschließen von strategischen und taktischen Maßnahmenpaketen
- Durchleuchten der Stakeholder
- Erarbeiten Ihrer besten Argumente
- Aufdecken von Stolpersteinen
- Üben der Gesprächsführung
- Begleitung bei der Verhandlung
- Analyse, Lernpunkte und Empfehlungen nach der Verhandlung

MÖCHTEN SIE MEHR WISSEN? KONTAKTIEREN SIE UNS.



Christian E. Koller
Geschäftsführender Gesellschafter
christian.koller@engarde-training.com
T +43 1 522 35 95

EXPERTENTEAM

Unsere Verhandlungsexpertinnen und Verhandlungsexperten



Christian E. Koller

Geschäftsführender Gesellschafter En GardE Österreich, Managementenerfahrung im Vertrieb und Marketing, national und international. Seit 1998 selbstständig als Trainer, Berater und Coach.



DI Robert Lampl

Mehr als 20 Jahre Verhandlungserfahrung im Beziehungsfeld Wirtschaft – Technik – Mensch, u. a. als Strategic Product Manager oder Business Development Manager in IT-Konzernen. Leiter En GardE Innovation, bilingual.



Ben Langelier

Vorstandspositionen im Bankensektor, Finanzexperte mit über 20 Jahren weltweiter Managementenerfahrung. Seit 20 Jahren als Trainer und Coach in Kanada, Österreich und CEE tätig, bilingual.



Nicole Scherf

20 Jahre Verhandlungserfahrung im Executive Recruiting und Assessment, Geschäftsführerin. Aktuell: selbstständige Unternehmerin in der Management- und Organisationsentwicklung, bilingual.



Mag. Bernd Sebor

Über 25 Jahre Kommunikations- und Verhandlungserfahrung. Gründer von Antenne Steiermark, 88.6 der Musiksender und Kronehit. Selbstständiger Medien- und Kommunikationstrainer. Spezialisierter Vertriebs- und Verhandlungsexperte.



Károly Szekér

Vertriebsleiter, Personalentwickler, Trainer und Coach in der Versicherungsbranche. Über 15 Jahre Verhandlungserfahrung und 12 Jahre als selbstständiger Trainer und Ausbilder.



Tamás Glatz

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



Robert Oberbauer

Langjährige Berufserfahrung in verschiedenen Industrie- und Dienstleistungsbranchen in Vertriebs- und Marketingfunktionen sowie als Geschäftsführer und Regionalmanager. Seit 2012 als selbstständiger Unternehmensberater tätig.



Uwe Billen

Marketing-, Sales- und Managing Director bei verschiedenen Softwareherstellern. 25 Jahre Vertriebs- und Verhandlungserfahrung. Seit 2009 selbstständiger Vertriebs- und Kommunikationstrainer sowie Führungskräftecoach, bilingual.

EXPERTENTEAM

Unsere Verhandlungsexpertinnen und Verhandlungsexperten



Freddy Welch

Über 26 Jahre internationale Kommunikationserfahrung als Vertriebsleiter, National Account Manager und Geschäftsführer. Seit 2014 selbstständiger Kommunikations- und Verkaufstrainer. Spezialisierter Vertriebs- und Verhandlungsexperte.



Dr. Manuela Offenzeller

20 Jahre Verhandlungserfahrung im Science- und Pharmabereich sowie in Sales und Marketing als auch in Training und Development bei internationalen Unternehmen. Seit 2014 selbstständige Unternehmensberaterin, Trainerin und Coach, bilingual.



Graham Rogers

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



Christoph Kuzinski

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



Terry Welch

Geschäftsführer und Vertriebsleiter in internationalen Telekommunikationskonzernen. Über 11 Jahre Erfahrung als Key-Account-Manager. Seit 2005 spezialisierter Vertriebscoach und Verhandlungsexperte, bilingual.



**Peter Ilko, MSc., BA,
ehem. Major Kripo**

Jahrelange Erfahrung als Polizeioffizier sowie Ausbilder und Projektleiter im polizeilichen Einsatz. Psychologiestudium, momentan in Ausbildung zum klinischen Psychologen.



Katalin Zeiner

Viele Jahre für die internationale Beziehungen u. a. bei der Öst. Länderbank, zuständig. Für WKO und WIFI in Mittel- und Osteuropa tätig. Seit 1994 als Trainerin im Einsatz und seit 2007 En GardE Franchise-Partnerin in Ungarn, dreisprachig.



Promeet Nag

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



Dirk Hassenstein

Einkaufsleiter und Organisationsberater. Über 20 Jahre Erfahrung in Einkauf und Vertrieb eines Konzerns. Branchen-Schwerpunkte sind IT, Wirtschaftsberatung, Handel und Sport, bilingual.

... und weitere Trainerinnen und Trainer in Polen und MENA.

REFERENZEN

Unternehmen, die auf unsere Verhandlungskompetenz setzen

Verhandelt wird in allen Branchen, sowohl im Unternehmensbereich als auch im öffentlichen Sektor. Und in Unternehmen aller Größen, von KMU über den Mittelstand bis zu Großunternehmen. Diese ganze Bandbreite spiegelt auch die Referenz-Übersicht über unsere Kundinnen und Kunden.

3e • A1 Telekom Austria • ABB • AE&E Austria • Agfa Health Care GmbH • Allianz Versicherungs AG • AstraZeneca GmbH • Augustin Quehenberger Group • AXA Investment Managers Deutschland GmbH • B. Metzler Seel. Sohn & Co. KGaA • Ball Packaging Europe • Bayer Intellectual Property GmbH • BearingPoint GmbH • BEKO Engineering & Informatik • BHG Betriebsmittel • Biologische Heilmittel Heel GmbH • BNP Paribas • Boehringer Ingelheim RCV • Bosch Automotive Service Solutions • Boston Scientific Medizintechnik GmbH • BSH Hausgeräte • BSN Medical GmbH • BULS chem&more • Carl Zeiss AG • Cerner Health Services Deutschland GmbH • Clariant Produkte (Deutschland) GmbH • cms electronics • Cofinpro AG • Commerzbank AG • Constantia Flexibles Group • Controlware GmbH • DB Mobility Logistics AG • DB Vertrieb GmbH • DEG-Deutsche Investitions- und Entwicklungsgesellschaft mbH • delfortgroup • Deutsche Afrika Linien • DHL Global Forwarding GmbH (Flughafen Frankfurt) • Diehl Aerospace GmbH • EconGas • EVN Energievertrieb • FACILITYCOMFORT Energie- und Gebäudemanagement • Fit GmbH • Fresenius SE & Co. • Franz HAUER • Frauenthal Holding • FREQUENTIS • Fritz Holter • FWI Information Technology • GARDENA GmbH • General Reinsurance Company • Gerolsteiner Brunnen GmbH • GETRAG • Getzner Textil • Gira Giersiepen GmbH • GlaxoSmithKline Pharma • Gries Deco Company GmbH • HeidelbergCement • Hewlett-Packard • Hitachi Data Systems • HOBAS Rohre • Hödlmayr International • hogast Einkaufsgenossenschaft f. d. Hotel- und Gastgewerbe • HPS Hierhold Presentation Services • HSE24 • IKB Deutsche Industriebank AG • Infineon Technologies • ISG Sanitär-Handelsges. mbH & Co. KG • IT-Services der Sozialversicherung • J. PICHLER • Johnson & Johnson MEDICAL GmbH • KfW Bankengruppe • Klenk & Hoursch AG • KNAPP • Knorr-Bremse Systeme für Nutzfahrzeuge GmbH • Knowles Electronics Austria • Kommunalkredit Austria • KRONES AG • Kühne + Nagel AG • Lanxess Tower Köln • Leica Mikrosysteme Vertrieb GmbH • Lekkerland • Logwin Solutions Austria • Lohmann & Rauscher • LUGATO GmbH & Co. KG • M.C.M. KLOSTERFRAU HEALTHCARE • MÄC Geiz GmbH • Mainmetall Großhandelsgesellschaft • Maschinenfabrik LASKA • Mazda Austria • Media-Saturn-Holding GmbH • Merck KGaA – HR Team Weiterbildung • Miba • Mitsubishi Hitachi Power Systems • Mondelez • MTH Retail Group • MTU Friedrichshafen GmbH • NORMA Group Holding GmbH • Oldenburgische Landesbank AG • Österreichische Volksbanken • Parker Hannifin Manufacturing Germany GmbH & Co. KG • PEPSICO Deutschland GmbH • Pfizer Corporation Austria • PricewaterhouseCoopers Aktiengesellschaft • PRINT and MINT SERVICES • Raiffeisen Software • Regionalmedien Austria • Rembrandtin Lack • RET REIFF Elastomertechnik GmbH • Roche Austria • Rolls Royce Power Systems AG • Salamander Austria • SalzburgMilch • SAS Institute Software • Scheer Austria • SECUNET Security Networks AG • Securitas Sicherheitsdienstleistungen • Semperit Reifen • SER Solutions Österreich • Siedlungswerk GmbH Wohnungs- und Städtebau • SOS-Kinderdorf International • STI Lauterbach Verpackung GmbH • SV SparkassenVersicherung Holding AG Stuttgart • Takata AG • Tante Fanny Frischteig • Techem Energy Services GmbH • TEUFELBERGER • TLT Turbo GmbH • Toom Baumarkt GmbH • T-Systems Austria • Umweltbundesamt • Unibail-Rodamco Austria Management • UNIQA Finanz-Service • Vanderlande Industries • Vestas Österreich • voestalpine Personal Services • voestalpine Stampotec GmbH • voestalpine VAE • W&H Dentalwerk Bürmoos • Waitz-Obermühlner Rechtsanwälte • Weber Kunststofftechnik GmbH & Co. KG • Wincor Nixdorf International GmbH • Wintershall Holding GmbH • Wirtschaftskammer Österreich • Woco Industrie Technik GmbH • Wopfinger Baustoffindustrie • Xella International GmbH • Yamaha Motor Middle Europe B.V. • ZKW Group

... und viele mehr.

Sprechen Sie uns an, wenn Sie Informationen zu unseren Erfahrungen mit speziellen Branchen benötigen.

TRAININGSKALENDER

Unsere öffentlichen Trainings im Überblick

TRAINING	TERMINE	ORT	IHRE INVESTITION
Besser verhandeln – mehr erreichen	12.03. – 14.03.2019 04.06. – 06.06.2019 20.08. – 22.08.2019 08.10. – 10.10.2019 10.12. – 12.12.2019	Puchberg am Schneeberg, NÖ Sierning, OÖ Puchberg am Schneeberg, NÖ Puchberg am Schneeberg, NÖ Puchberg am Schneeberg, NÖ	€ 2.060,00
Effective Business Negotiations	16.07. – 18.07.2019	Raum Wien	€ 2.060,00
Konfliktgespräche konstruktiv führen	25.06. – 26.06.2019 12.11. – 13.11.2019	Raum Wien	€ 1.820,00
En GardE Master Class	02.04. – 03.04.2019 05.11. – 06.11.2019	Raum Wien	€ 2.060,00
Preis, Preis, Preis!	05.03. – 06.03.2019 24.09. – 25.09.2019	Raum Wien	€ 1.820,00
Tatort Verhandlung	21.05.2019 17.10.2019	Raum Wien	€ 950,00

VERANSTALTUNGEN

Unsere Events im Überblick

EVENTS	TERMINE	ORT	IHRE INVESTITION
Verhandlungs- impulse 2019	09.05.2019 21.11.2019	Raum Wien	€ 55,00
Kostproben En GardE, HPS, Intomedia	25.06.2019	Raum Wien	€ 85,00

Alle Preise zzgl. MwSt. und Hotelkosten (Übernachtung, Verpflegung). Unsere allgemeinen Geschäftsbedingungen entnehmen Sie unserer Website: www.engage-training.com/de/allgemeine-geschäftsbedingungen.html

ANFRAGEN, BERATUNG UND ANMELDUNG



Bettina Klement
Leitung Kundenbetreuung
bettina.klement@engage-training.com
T +43 1 522 35 95

*Spezialinstitut für
Verhandlungs-
training*

www.engage-training.com

En Garde International

Austria | Germany | Hungary | Middle East
& North Africa | Netherlands | Poland

*En Garde Österreich,
Headoffice Wien*

Mariahilfer Straße 34, 1070 Wien

T +43 1 522 35 95

F +43 1 522 42 50

office@engage-training.com

www.engage-training.com