



## Erfolgreich verhandeln – beruflich und privat

Erfolgreiche Verhandlungen laufen nach bestimmten Regeln, egal ob mit dem Geschäftspartner oder einem Familienmitglied. Lernen Sie diese Regeln kennen und trainieren Sie die Fähigkeiten des Verhandeln in unserem praxisorientierten Seminar. Gemeinsam begeben wir uns in verschiedene Alltagssituationen und erarbeiten konkrete, kreative Lösungsmöglichkeiten, um in Zukunft Verhandlungen zum Konsens zu führen und Win-win-Situationen zu erzeugen.

Termin: 02.02.-03.02.2018

Kosten: € 190,00 inkl. Vollpension im Zweibettzimmer

Leitung und Referent:

Reiner Schmelz,  
Trainer für Rhetorik und Kommunikation  
Leiter Seminarhaus Grainau

## Anfahrtsbeschreibung zum Seminarhaus Grainau

### Mit dem Auto:

Autobahn A95 München Garmisch, von dort B23 nach Grainau, am Schild "Grainau/ Eibsee/Zugspitze" biegen Sie links ab, folgen dann der Loischstraße und biegen nach links in den Unteren Dorfplatz (Richtung Kurverwaltung) ein. Nehmen Sie nun die zweite Straße links, nach 100 m auf der rechten Seite finden Sie das Seminarhaus Grainau. Die zweite Hofeinfahrt führt direkt zu unserer Villa Wetterstein. Folgen Sie auch der Beschilderung "Jungbauernschule".

### Mit der Bahn:

Vom Bahnhof Garmisch-Partenkirchen nehmen Sie den Eibseebus nach Grainau/Haltestelle "Unterer Dorfplatz" (Fahrzeit ca. 30 min). Von dort Richtung Kapelle und die nächste links in die Alpstizstraße abbiegen. (Gehzeit 2min).

Oder Sie nehmen von Garmisch-Partenkirchen die Zugspitzbahn und steigen am Zugspitzbahnhof Grainau aus.

Nun links die Waxensteinstraße entlang und rechts in die Alpstizstraße einbiegen (Gehzeit ca. 7 min).



### Anschrift

Seminarhaus Grainau Jungbauernschule e.V.  
Alpstizstr. 6, 82491 Grainau  
Tel. 08821/9669760  
Fax 08821/8443



## Erfolgreich verhandeln - beruflich und privat



Win-win-Situationen erkennen

2. bis 3. Februar 2018

# Anmeldeformular

Hiermit melde ich mich verbindlich zur Veranstaltung  
„Erfolgreich verhandeln – beruflich und privat“  
vom 2. bis 3. Februar 2018 an:

Name .....

Vorname .....

Geburtsdatum .....

Straße .....

PLZ, Ort .....

Telefon/Fax .....

E-Mail .....

## Anmeldeschluss: 19.01.2018

Bei zu geringer Teilnehmerzahl behalten wir uns eine Absage bis etwa 10 Tage vor Veranstaltungsbeginn vor. Ihre Kontaktdaten werden zur möglichen Bildung von Fahrgemeinschaften an andere Seminarteilnehmer weitergeben, falls Sie nicht schriftlich widersprechen. Mit Ihrer Unterschrift bestätigen Sie unsere AGB und Stornobedingungen. Siehe [www.jungbauernschule.de](http://www.jungbauernschule.de).

Seminarpreis: € 190,00 inkl. Vollpension im Zweibettzimmer

- Ich möchte ein EZ (Zuschlag € 13,00/Nacht - je nach Verfügbarkeit).
- Fotos von mir, die während des Seminars entstanden sind, dürfen in den Print- und Onlinemedien des Seminarhaus Grainau veröffentlicht werden.
- Ich werde die Seminargebühr nach Erhalt der Rechnung auf eines der beiden angegebenen Konten mit Angabe der Rechnungsnummer überweisen.
- Ich wünsche eine Abbuchung mittels Lastschrift. Das Formular erhalte ich mit der Anmeldebestätigung.

Ort, Datum ..... Unterschrift .....

## Bankkonten Jungbauernschule:

Kreissparkasse Garmisch-Partenkirchen:  
IBAN DE68 7035 0000 0000 0559 88 BIC BYLADEM1GAP

VR-Bank Werdenfels eG:  
IBAN DE64 7039 0000 0000 5003 99 BIC GENODEF1GAP



## Erfolgreich verhandeln – beruflich und privat

vom 2. bis 3. Februar 2018

Lassen Sie sich manchmal zu Dingen überreden, die Sie gar nicht wollen? Jemand versteht es, Sie zu motivieren oder zu beeinflussen? Wie macht er/sie das?  
Wie schaffe ich es, meinen Partner, meine Kinder, meinen Chef für verschiedene Dinge zu begeistern? Ist es möglich durch Verbesserung meiner Ausdrucksweise die allgemeine Stimmung zu verbessern?  
Ob beruflich oder privat – die Muster für Motivation bis zur Manipulation sind dieselben! Durch Erkennen der Muster ist es leichter, sich gegen unfaire Beeinflussung zu wehren. Und gleichzeitig kann Mann/Frau sich gezielter durchsetzen, um berechnete Eigeninteressen besser zu vertreten. Mit Hilfe der Videokamera werden wir unser Verhalten analysieren und uns für die Thematik sensibilisieren. Die Übungen erfolgen spielerisch und ohne Druck. Im Seminar besteht die Möglichkeit sich selbst in verschiedenen Situationen zu erleben.  
Letztlich geht es bei allen Kommunikationsübungen weniger darum „falsch oder richtig“ zu reagieren, sondern vor allem darum, eine Stimmigkeit mit sich selbst, mit seiner Person zu erreichen und damit überzeugend zu wirken. So gewinnen sie mehr Souveränität in der Erreichung Ihrer Ziele und erkennen die Möglichkeiten, Verhandlungen zum Konsens zu führen und Win-Win-Situationen zu erzeugen.

## Programmablauf

(Änderungen vorbehalten)

### Freitag, 02.02.2018

bis 10:00 Uhr	Anreise
10:00 Uhr	Einführung, Organisatorisches, Vorstellungsrunde
	Grundsätzliches zur Kommunikation
12:00 Uhr	Gemeinsames Mittagessen
13:00 Uhr	Die Kunst der Beeinflussung – oder ist es Manipulation?
15:30 Uhr	Kaffeepause
16:00 Uhr	Gruppenübung: Ein neuer Dienstwagen
18.00 Uhr	Abendessen

### Samstag, 03.02.2018

8:00 Uhr	Frühstücksbuffet
9:00 Uhr	Verhandlungsbeispiel im Zweier-Gespräch mit Videoauswertung
12:00 Uhr	Mittagessen
13:00 Uhr	Unterschiedliche Verhandlungsstrategien
	Tipps für Preisverhandlungen
	4-Seiten der Kommunikation: „Was der eine sagt und der andere hört“
15:30 Uhr	Seminarauswertung
16:00 Uhr	Kaffeepause anschließend Heimreise