



VERHANDLUNGSERFOLG! COACHING

IHR INDIVIDUELLER WEG ZU TOP-VERHANDLUNGSERGEBNISSEN



» AUSGANGSLAGE » ZIELE » INHALT » ZUSAMMENARBEIT » PARTNER

”

Verhandeln ist eine der Kernkompetenzen, um beruflich und privat erfolgreich zu sein. Ich zeige Ihnen, wie Sie die Führung in Verhandlungen übernehmen und **Top-Abschlüsse erzielen.**”

HERBERT THALER, CONSULTANT & BUSINESSRAINER



Erfolgreich in Verhandlungen

HERBERT THALER, CONSULTANT & BUSINESSSTRAINER



Liebe Geschäftspartner, liebe Leser,
liebe Freunde von Herbert Thaler Verhandlungsmanagement.

Es hat eine ganze Weile gedauert, nun kann ich es Ihnen vorstellen: Das individuellste der Verhandlungsmanagement Angebote VERHANDLUNGSERFOLG!COACHING.

In diesem 3-monatigen Coachingformat erhalten Sie das, was Sie brauchen, um Verhandlungen wie ein Profi zu führen und abzuschließen. Sie lernen wirksame Strategien und Taktiken kennen, die genau da ansetzen, wo Argumente nicht mehr greifen. Ein klarer definierter Verhandlungsprozess gibt Ihnen die Sicherheit, um genau zu wissen, was zu tun ist, wenn es herausfordernd wird.

Das Ziel ist klar – herausfordernde Verhandlungen, wertschätzend und mit einer Prise Dominanz, zu einem Optimum zu führen.

Ich freue mich mit Ihnen in Kontakt zu kommen.
HERBERT THALER
CONSULTANT & BUSINESSSTRAINER

Herbert Thaler Verhandlungsmanagement
Strategie | Taktik | Prozesse für herausfordernde Verhandlungen
Villenstraße 13
A-4662 Laakirchen
www.verhandlungsmanagement.at

Ausgangslage & Ziele

Ihre Ausgangslage

Als Berufseinsteiger, junge Führungskraft, Manager oder Unternehmer haben Sie ein bestimmtes Kompetenzlevel im Verhandeln erreicht. Dennoch passiert es Ihnen hin und wieder, dass Sie sich in Verhandlungen in diesen Situationen wiederfinden:

- Ich kann schwer einschätzen, ob ich das Maximum herausgeholt habe.
- Manchmal gebe ich zu schnell nach.
- Ich weiß nicht, wie ich meine Ziele respektvoll und nicht zu zurückhaltend erreiche.
- Ich habe keine Strategie, wie ich mit sehr fordernden und respektlosen Verhandlungspartnern umgehe.
- Ich stehe vor einer Verhandlung, weiß aber nicht so recht, wie ich mich professionell darauf vorbereite.
- Ich bin ein erfahrener Verhandler. In manchen schwierigen Verhandlungen wünsche ich mir einen vertrauensvollen Sparringpartner.

Ihr Ziel: Führend in Verhandlungen

Egal, in welchem Verhandlungsfeld Sie sich bewegen, ob Verhandlungen von Preisen, Konditionen, Projekten, Konflikten, Investments, Gehälter oder Kollektivverträgen, Sie wollen in Ihren Verhandlungen:

- Mit einem Gefühl der Sicherheit und Gelassenheit in Verhandlungen gehen.
- Ihre Forderungen respektvoll und mit einer Prise Dominanz einbringen.
- Einen Fahrplan an der Hand haben, um in jeder Situation zu wissen, was zu tun ist.
- Konflikte besser aushalten können.
- Verhaltensflexibler zu Lösungen gelangen.
- Ihre Ziele rascher erreichen.



Inhalt & Ablauf

Was Sie erwartet

■ NEGOTIATION-QUICK-CHECK:

Geführtes Status-Quo- und Zieleinterview. Damit wir beide wissen, wo Sie im Thema Verhandeln stehen, welche Ziele Sie erreichen wollen und wo wir gemeinsam angreifen.

■ HALBTAGES-LEARNING-SESSIONS:

4 Themenblöcke zu Mindset, Strategie, Taktik und Prozess,
1 Verhandlungsprozess, 1 One-Page-Negotiator und zahlreiche Dokumente für Ihren Start in das Coaching.

■ VALUE-ANALYSIS:

Analyse Ihrer Werte. Damit Sie auf Basis Ihrer Werte in Verhandlungen überlegt und klar entscheiden können.

■ WÖCHENTLICHE Q&A CALLS:

Hier erhalten Sie den Input, den Sie gerade in Ihrer Situation brauchen. Ich beantworte Ihnen Ihre brennendsten Fragen zu Verhandlungssituationen die Sie gerade beschäftigen. Wir arbeiten in Bezug auf Mindset, Strategie und Taktik an Ihren Verhandlungsfällen und daran, das Ganze in die Praxis zu bringen.

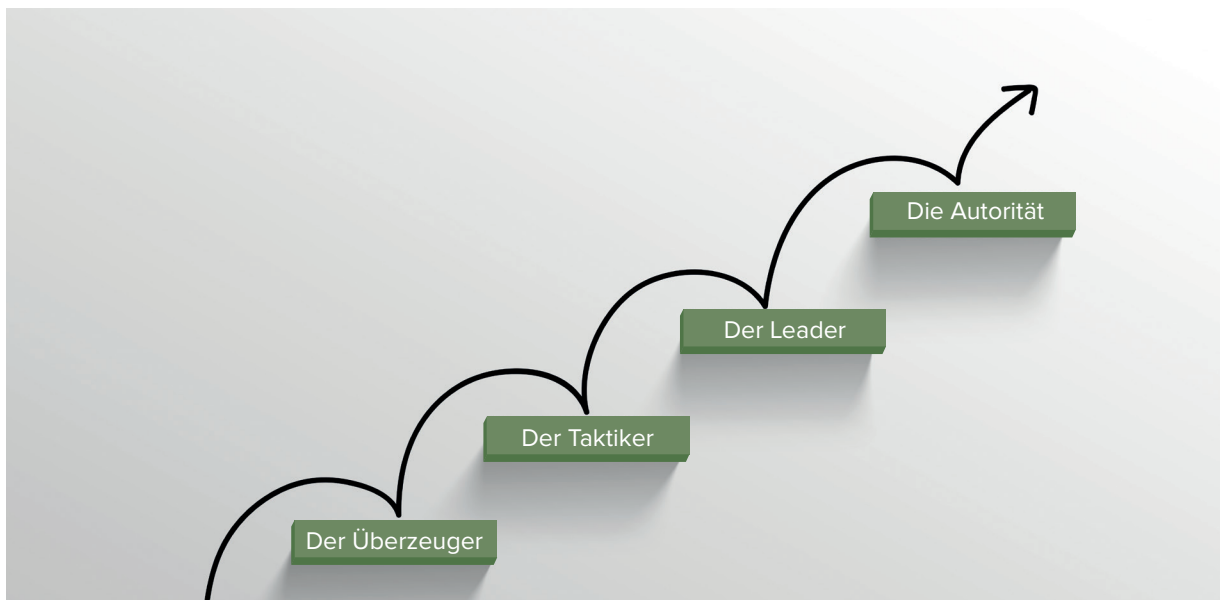
■ EMERGENCY CALLS:

Vor, während oder nach einer Verhandlung kann es sein, dass Sie das Gefühl haben, Sie brauchen kurzfristig noch einen Austausch mit mir als Sparringpartner. Ihr Verhandlungstermin ist bei mir abgespeichert und ich bin dann für Sie da. 100 % FOKUS. 100 % VERLÄSSLICHKEIT.

Zusammenarbeit

Das Besondere daran

Das Verhandlungserfolg!Coaching ist ein dreimonatiges Coaching-Programm. Anders als ein Verhandlungseminar zielt dieses Programm darauf ab, Sie individuell in Ihren Verhandlungen zu unterstützen. Wir fangen da an, wo Sie gerade stehen. Basierend auf Ihren Wünschen und Bedürfnissen gehen wir Schritt für Schritt voran. Ich will, dass Sie sich weiterentwickeln und, dass Sie in den nächsten drei Monaten im Verhandeln entscheidend vorankommen.



Unsere Zusammenarbeit

- Persönlich und via Zoom und Telefon
- Drei Monate voll fokussiertes Arbeiten
- Je nach Zielsetzung mit individueller Intensität und Schlagzahl
- Ich stehe an Ihrer Seite, wenn es einmal brenzlich wird

Ich arbeite so um Sie herum, dass Sie in Verhandlungen abliefern und mehr herausholen, als Sie sich das heute vorstellen können.



Partner & Kontakt

Ihr persönlicher Coach und Partner

Verhandlungsberater und Trainer Herbert Thaler. Als General Manager in einem der führenden Papier- und Forstkonzerne habe ich jährlich Deals im Wert von über Hundert Millionen Euro verantwortet und Verhandlungen mit Einkäufern, Verkäufern, HR Managern, Betriebsräten und anderen Fachleuten geführt. Heute berate und unterstütze ich Unternehmen in Verhandlungsfragen im deutschsprachigen Raum.



Haben Sie Lust auf Verhandeln?

Wenn Sie Lust darauf haben, dann rufen Sie mich an oder schreiben Sie mir. Einfach und unverbindlich. Wir sprechen über eine gemeinsame Zusammenarbeit und Ihre Fragen.

Herbert Thaler +43 664 39 79 828

Ich freue mich darauf, Sie kennenzulernen!

Herbert Thaler Verhandlungsmanagement
Strategie | Taktik | Prozesse für herausfordernde Verhandlungen
Villenstraße 13
A-4662 Laakirchen
www.verhandlungsmanagement.at

