



EN GARDE
Verhandlungstraining

TRAININGSPROGRAMM 2013

SPEZIALINSTITUT FÜR
VERHANDLUNGSTRAINING
fokussieren - verhandeln - durchsetzen

Erfolgreich Verhandeln ist die größte Herausforderung im Business!

Gängige Verhandlungskonzepte haben in der Praxis eine große Schwäche: sie sind oft zu theoretisch und zu starr und daher im entscheidenden Moment nicht einsetzbar. Das gefährdet Ihren Verhandlungserfolg.

Willkommen bei En Garde – dem Spezialinstitut für Verhandlungstraining.

Bei uns erwartet Sie: Konzentration auf wesentliche Erfolgsfaktoren, sehr viel Übung und größtmöglicher Praxistransfer in jedem Verhandlungstraining. Nach jedem Training verfügen die Teilnehmer über sofort anwendbare Werkzeuge.

Kurz gesagt: Sie erhalten ausschließlich Verhandlungstrainings – konzentriert und spezialisiert sowie messbare Ergebnisse für Praktiker.

EN GARDE FAKTOREN

Garantie für ein einzigartiges Training

1 *Zwei erfahrene Verhandlungsexperten*

In jedem En GardE Verhandlungstraining stehen zwei Verhandlungsexperten zur Verfügung. So wird jede Minute im Training optimal genutzt und jeder Teilnehmer ständig unterstützt und begleitet.

2 *Intensive Praxisanteile – learning by doing*

In bis zu 12 realistischen Praxisfällen werden die Teilnehmer 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. Jeder Teilnehmer 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. Jeder Verhandler 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 Teilnehmer, 12 Praxisfälle, 2 Verhandlungsräume, 4 Kameras.

8 *Qualität durch Erfahrung, Sicherheit durch Trainingsinstitut*

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 Absolventen amortisiert und die Weiterempfehlungsquote liegt bei 97%.

VERHANDLUNGSCHRONO

Trainingserfolg und Praxistransfer

En GardE Teilnehmer trainieren nach einer speziell entwickelten Methode: dem VerhandlungsChrono.

Vorbereiten

strategische Planung der Gesprächsführung
Verhandlungsart und Ziele definieren
Fakten von Emotionen trennen



1

Klären

Gemeinsames Ziel definieren
Verhandlungsführung übernehmen
Wichtige Informationen gewinnen



2

Vorschlagen

Erstvorschlag lancieren oder fordern
Vorschläge kräftig formulieren
mit Argumenten absichern



3

Optimieren

Keine Forderung ohne Gegenforderung
Asse und Zugeständnisse einbringen
Den „Kuchen“ vergrößern



4

Abschließen

Keine vorschnellen Kompromisse
Dealbreaker beachten
Ergebnis konkretisieren



5



En GardE Verhandlungs-Chrono als Drehscheibe: Eine wertvolle Hilfe für die Praxis und für die Teilnehmer des Trainings „Besser verhandeln – mehr erreichen“ inklusive!

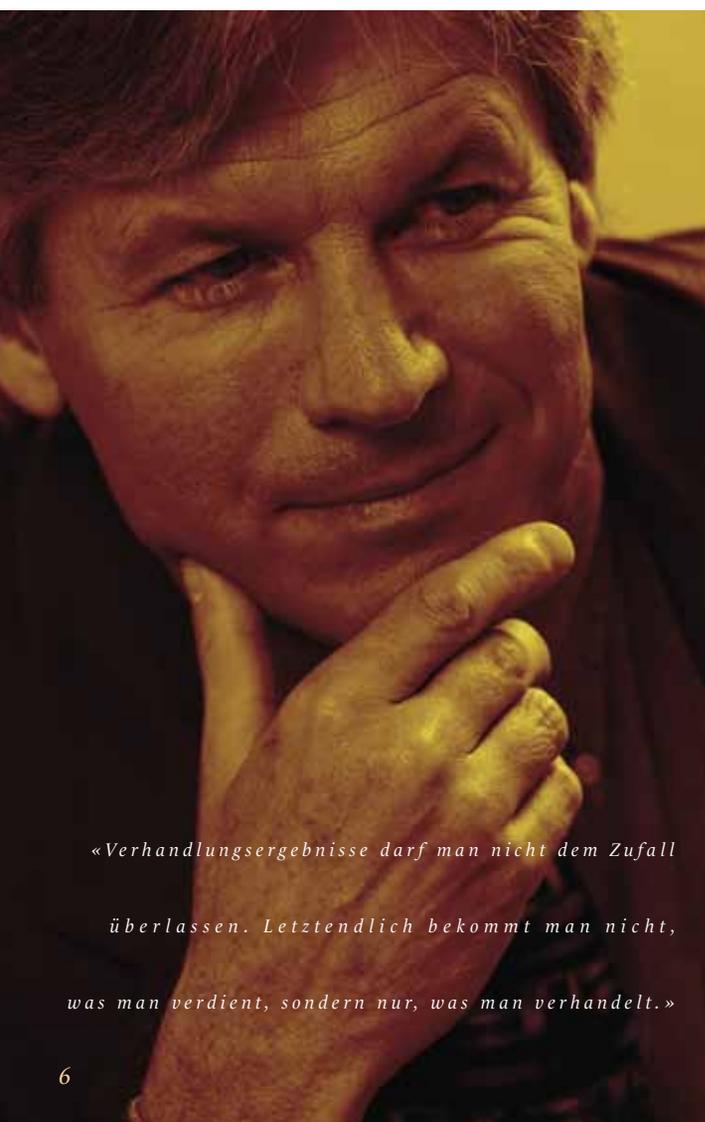
BESSER VERHANDELN – MEHR ERREICHEN

Exzellente Verhandlungsergebnisse für den beruflichen Erfolg

3-Tages Intensivtraining

Der En GardE Bestseller für Verhandler 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. En GardE ist das optimale Training für Menschen, die besser verhandeln wollen und denen Top-Qualität etwas wert ist.

Dieses En GardE Verhandlungstraining führen wir als öffentliches und firmeninternes Training durch.



«Verhandlungsergebnisse darf man nicht dem Zufall

überlassen. Letztendlich bekommt man nicht,

was man verdient, sondern nur, was man verhandelt.»

ZIELGRUPPE

Intensivtraining für Mitarbeiter und Führungskräfte, die intern und extern verhandeln und dabei eigene Ziele sowie die Interessen des Unternehmens durchsetzen wollen.

ENGLISCH

Seite 8

TRAININGSINHALTE

- Den En GardE VerhandlungsChrono als wirkungsvolle Struktur in Verhandlungen einsetzen
- Verhandlungsstrategie festlegen mit dem ESP (En GardE Strategic Planner)
- Die Faktenbrille verschafft den Durchblick auf erfolgsrelevante Informationen
- 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
- Checklisten und Werkzeuge sichern Lernerfolg und Praxistransfer
- Jeder Teilnehmer erhält im Training das Fachbuch: Der Verhandlungsprofi. Besser verhandeln – mehr erreichen

TERMINE DEUTSCHLAND

24.04. – 26.04.2013 25.09. – 27.09.2013
 19.06. – 21.06.2013 11.11. – 13.11.2012

ORT

Raum Frankfurt

PREIS

€1.940,00 zzgl. Mwst.
 €2.308,60 inkl. Mwst.
 zzgl. Hotelkosten (Übernachtung, Verpflegung)

TERMINE ÖSTERREICH

05.03. – 07.03.2013 15.10. – 17.10.2013
 11.06. – 13.06.2013 03.12. – 05.12.2013
 19.08. – 21.08.2013

ORT

Raum Wien

PREIS

€1.940,00 zzgl. Mwst.
 €2.328,00 inkl. Mwst.
 zzgl. Hotelkosten (Übernachtung, Konferenzpaket)

DAS EN GARDE FACHBUCH

Der Verhandlungs-Profi
 Besser verhandeln – mehr erreichen
 Autor: Martin Dall
 Linde Verlag, 1. Aufl. 2011 280 Seiten,
 geb. ISBN 978-3-7093-0335-1



TRAININGS

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

27.05. – 29.05.2013

LOCATION

Near Vienna

PRICE

€ 1.940,00

€ 2.328,00 incl. VAT

excl. lodging and conference package

GERMAN

EN GARDE INTENSIV

Vorbereitung - Training - Vertiefung

En GardE Intensivtage vor und nach dem Training erhöhen den Trainingseffekt und Praxistransfer.

Vorher: Im Asse Workshop stärken Sie Ihre strategische Verhandlungsposition für die Praxis und bereiten Ihr Team optimal auf das Training „Besser verhandeln – mehr erreichen“ vor.

Nachher: Der En GardE Praxistag vertieft und festigt das erworbene Verhandlungs-Know-how in zusätzlichen (auch eigenen) Praxisfällen.

ASSE WORKSHOP

1-Tages Workshop zur Stärkung Ihrer Verhandlungsposition

„Asse“ stärken Ihre Verhandlungsposition und erweitern Ihren Verhandlungsspielraum. Ziel des Workshops ist es, Ihre Asse zu erarbeiten und strategisch vorzubereiten.

- „Asse“ für Leistungen und Vorgehensweisen finden
- Aufgaben und Rollen Ihrer Teilnehmer definieren
- Voraussetzungen für ein erfolgreiches (Team)-Zusammenspiel in Verhandlungen schaffen
- Stolpersteine (Einwände / Argumente) finden und passende Reaktionen erarbeiten

ZIELGRUPPE

Exklusiv für Teilnehmer firmeninterner Trainings zur Vorbereitung von „Besser verhandeln - mehr erreichen“.



EN GARDE PRAXISTAG

1-tägiger intensiver Verhandlungstag

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

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

ZIELGRUPPE

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



«Perfektion & Profession.»

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

PREIS, PREIS, PREIS!

Intensivtraining für erfolgreiche Preisverhandlungen

2-Tages Intensivtraining

Das Pflichttraining für alle Mitarbeiter 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 Mitarbeiter und Führungskräfte mit Schwerpunkt Ein- und Verkauf, bei deren Verhandlungen sich alles „nur“ um den Preis dreht.

TERMINE

18.04. – 19.04.2013
14.11. – 15.11.2013

ORT

Puchberg am Schneeberg

PREIS

€1.490,00 zzgl. Mwst.
€1.788,00 inkl. Mwst.
zzgl. Hotelkosten (Übernachtung, Konferenzpaket)

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 Verhandler, die Ihre Verhandlungspartner besser durchschauen und angemessen auf Lügen, Bluffs und Tricks reagieren wollen.

TERMINE

30.04.2013
13.09.2013

ORT

Wien

PREIS

€ 820,00 zzgl. Mwst.

€ 984,00 inkl. Mwst.

zzgl. Hotelkosten (Übernachtung, Konferenzpaket)

RATIONAL VERHANDELN – RICHTIG ENTSCHEIDEN

En GardE Master Class

2-Tages Intensivtraining

Für Absolventen des En GardE Trainings „Besser verhandeln – mehr erreichen“ und andere fortgeschrittene Verhandler. Rationale, kalkulierbare, vor allem aber richtige Entscheidungen in Verhandlungen gehören zu den wichtigsten Einflüssen auf den Unternehmenserfolg. Die meisten Verhandler, Anfänger und auch Routiniers, lassen sich vom „Bauchgefühl“ leiten und nehmen dadurch eine unnötig hohe Fehler- und Misserfolgsquote in Kauf. Teure, oft sogar katastrophale Fehlentscheidungen sind die Konsequenz. Erleben Sie selbst, welche irrationalen Fehler Menschen in Verhandlungen machen, welche Fehlentscheidungen sie treffen – und weshalb das so ist. Vergessen Sie ein für alle Mal den Kompromiss als Verhandlungsziel, gehen Sie logisch, rational und geplant an Herausforderungen heran und beeinflussen Sie Ihren Verhandlungserfolg positiv.

TRAININGSINHALTE

- Irrationale Fehler vermeiden und kalkuliert entscheiden
- Wie man den Kuchen teilt und trotzdem mehr zu essen hat
- Dem „Fluch des Gewinners“ logisch entkommen
- Irrationale Eskalation – Der Weg ins Verderben
- Nie mehr Kompromisse: Die integrative Vereinbarung
- Digitale Dealmaker: Rahmen und Referenzpunkt
- Check: Entscheidungsfallen und Entscheidungshilfen
- Die 3 rationalen Illusionen: Überlegenheit, Ego und Kontrolle

Hochintensives En GardE Praxis-Training für Fortgeschrittene: Viele Fallbeispiele, Experimente und herausfordernde Praxisfälle geben einen faszinierenden Einblick in die Welt der rationalen Verhandlungsführung. Künftige Entscheidungen werden positiv beeinflusst – Verhandlungen konkreter und erfolgreicher!

ZIELGRUPPE

Verhandlungsexperten, die Ergebnisse und Entscheidungen rational herbeiführen und auf „Bauchgefühl“, „Gutdünken“ und faule Kompromisse verzichten möchten.

TERMIN

12.09. – 13.09.2013

ORT

Puchberg am Schneeberg

PREIS

€ 2.790,00 zzgl. MwSt.

€ 3.348,00 inkl. MwSt.

zzgl. Hotelkosten (Übernachtung, Konferenzpaket)

DER EN GARDE EFFEKT

*Der En Garde Effekt bewirkt, dass Sie
bei Verhandlungen im richtigen Moment
den Fokus auf die richtigen Dinge setzen.*

Verhandlungsexperten

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



Tamás Glatz
Vertriebsleiter, Marketingberater und selbstständiger 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 KRIPO und Kommunikations-experte.



Szekeér Károly
Vertriebsleiter, Personalentwicklung, Trainer und Coach in der Versicherungsbranche. Über 15 Jahre Verhandlungserfahrung und 12 Jahre als selbständiger Trainer und Ausbilder.



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



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
Vicepräsident für Hitachi Data Systems in London, Geschäftsführer, Controller, Finanzmanager verschiedener IT-Unternehmen. Mehr als 20 Jahre internationale Führungs- und Verhandlungsexpertise, 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.



Peter Wulle
Global Account Director bei Sun Microsystems. Bereichsleiter, CEO in IT Unternehmen. Seit 2005 zertifizierter internat. Vertriebs-/Verhandlungstrainer der IBM, Top Management Coach. Über 25 Jahre Verhandlungsexpertise. Bilingual.

En GardE International

En GardE Deutschland

Im Nassauer Hof 3
65795 Hattersheim
Tel.: +49-6190-888 541-0
germany@engarde-training.de
www.engarde-training.de

En GardE Österreich

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

En GardE Ungarn

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

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
Im Nassauer Hof 3, D-65795 Hattersheim
T +49-6190-9928-50, F +49-6190-9928-55
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
Im Nassauer Hof 3, 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: € 75,- 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

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 Mitarbeiter und Führungskräfte.

Nachstehend finden Sie einen Auszug unserer Kunden

3e • ABB Komponenten • AE&E Austria • Ball Packaging Europe • bauMax • BEKO - Engineering & Informatik • Bankhaus B.Metzler • BNP Paribas • Böhler Edelstahl • Böhler Schweißtechnik • BSH Hausgeräte • Commerzbank AG • Clariant International AG • contacts Werbeagentur • EconGas • Energiecomfort Energie und Gebäudemanagement • EVN Netz • Fritz Holter • Getzner Textil • GlaxoSmithKline Pharma • Hauer Franz Landmaschinenbau • Heidelberg Cement • Hewlett-Packard • Hitachi Data Systems • Hogast Einkaufsgenossenschaft f d Hotel- u Gastgewerbe • Gerolsteiner Brunnen • IDS Scheer Austria • IT-Services der Sozialversicherung • Knowles Electronics Austria • Kraft Foods Europe Services • Knorr Bremse 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 • T-Systems Austria • UNIQA Finanz-Service • VAE Eisenbahnsysteme • W & H Dentalwerk • Wirtschaftskammer Österreich • Yamaha Motor Middle Europe B.V.

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.engage-training.de

Allgemeine Geschäftsbedingungen für interne Trainings

Bitte entnehmen Sie unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen für firmeninterne Trainings unserer Website: www.engage-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).

TRAININGSKALENDER

Unsere öffentlichen Trainings im Überblick

TRAINING	TERMINE	ORT	PREIS exkl. MwSt.	PREIS inkl. MwSt.
Besser verhandeln - mehr erreichen	05.03. – 07.03.2013	Raum Wien	€ 1.940,00	€ 2.328,00
Preis, Preis, Preis!	18.04. – 19.04.2013	Raum Wien	€ 1.490,00	€ 1.788,00
Besser verhandeln - mehr erreichen	24.04. – 26.04.2013	Raum Frankfurt	€ 1.940,00	€ 2.308,86
Tatort Verhandlung	30.04.2013	Wien	€ 820,00	€ 984,00
Effective Business Negotiations	27.05. – 29.05.2013	Near Vienna	€ 1.940,00	€ 2.308,86
Besser verhandeln - mehr erreichen	11.06. – 13.06.2013	Raum Wien	€ 1.940,00	€ 2.328,00
Besser verhandeln - mehr erreichen	19.06. – 21.06.2013	Raum Frankfurt	€ 1.940,00	€ 2.308,86
Besser verhandeln - mehr erreichen	19.08. – 21.08.2013	Raum Wien	€ 1.940,00	€ 2.328,00
Rational verhandeln – richtig entscheiden.	12.09. – 13.09.2013	Raum Wien	€ 2.790,00	€ 3.348,00
Besser verhandeln - mehr erreichen	25.09. – 27.09.2013	Raum Frankfurt	€ 1.940,00	€ 2.308,86
Besser verhandeln - mehr erreichen	15.10. – 17.10.2013	Raum Wien	€ 1.940,00	€ 2.328,00
Tatort Verhandlung	13.09.2013	Wien	€ 820,00	€ 984,00
Besser verhandeln - mehr erreichen	11.11. – 13.11.2013	Raum Frankfurt	€ 1.940,00	€ 2.308,86
Preis, Preis, Preis!	14.11. – 15.11.2013	Raum Wien	€ 1.490,00	€ 1.788,00
Besser verhandeln - mehr erreichen	03.12. – 05.12.2013	Raum Wien	€ 1.940,00	€ 2.328,00

Alle Preise zzgl. Hotelkosten (Übernachtung, Verpflegung). Ausnahme „Tatort Verhandlung“: Verpflegung inbegriffen. Inkl. Preise: Termine in Deutschland 19% MwSt., Termine in Österreich 20% MwSt.

Beratung und Anmeldung

Telefon: +49-6190-888 541-0

E-mail: germany@engarde-training.de

Online: www.engarde-training.de

Spezialinstitut für Verhandlungstraining

www.engage-training.de

En GardE Deutschland GmbH

Im Nassauer Hof 3

D - 65795 Hattersheim

Tel.: +49-6190-888 541-0

germany@engage-training.de

www.engage-training.de