



Im Seminar „Verhandeln mit mächtigen Gegnern“ geht es um Verhandlungstaktiken und Durchsetzungsstrategien.



Referent Martin Seydell.



Referent Jabin Kanczok.

FÜHRUNGS AKADEMIE SYLT

# Verhandeln mit Macht

Was tun, wenn man es mit einem mächtigen Verhandlungsgegner zu tun hat, der einen dank brillanter Rhetorik oder klug einstudierter Marketingsprache einfach an die Wand redet? Ein dreitägiges Seminar gibt die Antwort.

**H**ätte man mehr aus der Verhandlung herausholen können? Hat man die eigene Position maximal erfolgreich vertreten? Diese und weitere Fragen stellen sich selbst erfahrene Verhandlungsführer immer wieder. Letztlich wird sie niemand aus dem eigenen Team beantworten wollen oder können. Daher ist es von großer Bedeutung, Verhandlungen strategisch und mit einer gestärkten inneren Haltung zu führen. Das sind nur zwei Aspekte, die in dem dreitägigen Seminar der Führungsakademie Sylt detailliert erklärt und durch praktische Fallbeispiele aus der Automobilbranche untermauert werden.

Diesen Waffen der Kommunikation haben Kfz-Unternehmer oftmals wenig entgegenzusetzen. In dem Seminar „Verhandeln mit mächtigen Gegnern“ lernen die Teilnehmerinnen und Teilnehmer zum einen die Taktiken ihrer geschulten Gegner kennen. Zum anderen zeigen ihnen die Referenten Strategien, mit denen sie ihre eigenen Interessen erfolgreich durchsetzen können. Zudem erfahren die Seminarteilnehmer einiges über ihr individuelles Stressprofil. Das soll helfen, den Stress dauerhaft zu reduzieren und die Manipulationsstrategien der Gegenseite zu begrenzen.

### BDK vergibt Stipendien

Das Trainerduo greift auf unterschiedliche Erfahrungen im Bereich der Verhandlungsführung zurück. Martin Seydell ist Leiter der Führungsakademie Sylt und wird seit Jahren als Berater zu schwierigen Verhandlungen hinzugezogen. Der Diplom-Psychologe Jabin Kanczok liefert die wissenschaftlichen Grundlagen, um die Strategien und Verhaltensmuster gegnerischer Verhandlungsführer zu verstehen und angemessen darauf reagieren zu können. Partner der BDK können sich um Stipendien für die Teilnahme an diesen Seminaren bewerben. Dabei entstehen erfolgreichen Bewerberin-

nen und Bewerbern nur Kosten für Anreise und Unterbringung, alle weiteren Leistungen trägt die Bank Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe. Wer sich für diese Stipendien interessiert, kann sich für weitere Informationen direkt an Markus Schmeissing wenden: Tel. 040/48091-2150, E-Mail: markus.schmeissing@bdk-bank.de. Die Seminare finden wie folgt statt:

- vom 10. bis 12. März 2020 in Kampen auf Sylt,
- vom 11. bis 13. August 2020 in Würzburg,
- vom 28. bis 30. Oktober 2020 in Hamburg.

WOLFGANG MICHEL

**BDK**

**kfz-betrieb**

## „Für unsere Partner 2020“

BDK-Vertriebsdirektor Christian Barthels: „Auch wer viel Erfahrung hat, kann noch Neues lernen. Im Rahmen der Führungsakademie-Sylt unterstützen wir unsere Handelspartner 2020 weiterhin effektiv bei der Weiterentwicklung ihrer Mitarbeiter. Wir versetzen sie durch ein neues Seminarangebot aber auch in die Lage, schwierige Verhandlungen auf Augenhöhe zu führen. Das bietet einen echten Mehrwert in gewohnt hoher Führungsakademie-Qualität und Autohausinhabern eine wertvolle Möglichkeit, die eigenen Kompetenzen zu stärken.“



BDK-Vertriebsdirektor Christian Barthels.