VIENNA SCHOOL
OF NEGOTIATION

ZERTIFIZIERTER NEGOTIATION FACILITATOR

Innovatives und einzigartiges Wiener Schule Toolkit

Ihr Weg von der Praxis zum Verhandlungsprofi

Ihr Verhandlungserfolg - inhaltlich, menschlich & zeitlich effizient

9. Negotiation Facilitator Programm

PROGRAMM DATEN

Start am 19. April 2023

ORT

Wien, Österreich

TEILNAHMEGEBÜHR // EUR 11.900 (exkl. USt) pro Person

Beinhaltet:

- Negotiator Agility Assessment (NAA)
- 16 Ausbildungstage
- 4 Tage Peergroups & Supervision
- PCM®-Profil (Process Communication Model)
- 2 DRAs (Drama Resilience Assessment)
- Harvard-Simulationen
- Trainingsunterlagen
- Zertifizierung durch die Wiener Schule der Verhandlungsführung

SONDERKONDITIONEN

Sonderkonditionen sind möglich, wenn mehrere Personen einer Organisation teilnehmen, für Personen aus dem öffentlichen Sektor, und von Non-Profit Organisationen.

BEWERBUNG & FRAGEN

mail: cs@viennaschool.at
tel +43 1 953 2652 - 0

Frau Sonja Rauschütz

International erfahrene Verhandlungsprofis wissen um ständig neue Herausforderungen. Regelmäßiges Training, Analysen und zeitgemäße Methoden garantieren ein großes Repertoire. Neben der eigenen Erfahrung ist die zunehmende Professionalisierung essentiell für den systematischen Erfolg in der Praxis.

- The Negotiation Facilitator ist die *weltweit erste zertifizierte Weiterbildung für Verhandlungsprofis,* die nach höchsten akademischen Standards die eigene Praxis zur Perfektion bringt.
- Anhand der Methoden des *Harvard-Konzeptes*, des *Process Communication Models®*, *Leading Out of Drama* und anderer Methoden der Wiener Schule der Verhandlungsführung vertiefen Sie Ihr Verhandlungsrepertoire: inhaltlich, menschlich und prozessseitig.
- Evaluieren Sie - vor Ausbildungsbeginn - anhand des *Negotiator Agility Assessments (NAA)* Ihre Resilienz als Verhandler:in. Das *NAA* basiert auf Ihrem DRA™ und PCM©-Profil und adressiert die Nutzung Ihrer Talente, Ihre Konfliktfähigkeit und Ihr Verständnis von Verhandlungssituationen. Gewinnen Sie vorab Klarheit über Ihre Eignung zum Negotiation Facilitator.

ZIELGRUPPE
INTERESSIERTE, ERFAHRENE VERHANDLER:INNEN

Die Inhalte sind für professionelle Verhandler:innen (z. B. Projektleiter:innen, Key-Account-Manager:innen, Consultants, Personalverantwortliche, Einkaufs- und Verkaufsmitarbeiter:innen, Rechtsanwält:innen), wirtschaftliche und politische Führungspersonen sowie ausgewählte High-Potentials konzipiert; kurz gesagt, die Verhandlungsprofis und Troubleshooter Ihrer Organisation.
Die finale Einladung zur Teilnahme erfolgt nach dem *Negotiation Agility Assessment*.

DAS PROGRAMM
AKADEMISCH – PRAKTISCH – ZERTIFIZIERT

Von der Wiener Schule der Verhandlungsführung zertifizierte Negotiation Facilitators begleiten Menschen und Unternehmen durch schwierige Situationen zu außergewöhnlichen Erfolgen. Gleichzeitig verbessern Sie messbar sowohl Ihre inhaltlichen Ergebnisse als auch zwischenmenschliche Beziehungen.

DAS PROGRAMM

METHODENMIX – PEERGROUPS - TAGEBUCH

In diesem Weiterbildungsprogramm arbeiten wir mit Kurzpräsentationen, interaktiven Übungen und Simulationen der vorgestellten Techniken. Sowohl die Erfahrung der Teilnehmenden als auch die Integration des Gelernten in den beruflichen Alltag finden Berücksichtigung. Neben der fachlichen Expertise des Wiener Schule Teams ist der Erfahrungsaustausch unter den Teilnehmenden ein wesentliches Reflexionselement. Anhand realer Praxisbeispiele testen Sie laufend Ihren Fortschritt.

METHODEN IM ÜBERBLICK

- Das Harvard-Konzept (Fisher, Ury, Patton)
- Das Process Communication Model® (Kahler)
- Haltung entscheidet - Stufen der Ich-Entwicklung (Permantier, Cook-Greuter)
- Leading Out of Drama™ (Karpman, next-element)
- Tri-Energetik (Moore, Marshall)
- Theatersport (Johnstone)

PEERGROUP

In den zeitlich kurzen Einheiten zwischen den Modulen setzen Sie gemeinsam mit Ihren Peers einen weiteren Schritt für den Praxistransfer. Hier entwickeln Sie zusätzliche Schubkraft, um Ihre persönlichen Entwicklungen und Ihre eigene Expertise zielgerichtet einzusetzen. Inkludiert ist eine Einladung zum Expert Negotiator Circle (2-4 x jährlich). Gerne stellen wir Ihnen hierfür auch unsere Räumlichkeiten in der Negotiation Factory zur Verfügung.

DIPLOM

Basis für den erfolgreichen Abschluss des Negotiation Facilitators bilden die vollständige Anwesenheit, Ihr persönliches Verhandlungstagebuch, Ihre Peergroup-Treffen, das Literaturstudium und eine mündliche Abschluss-prüfung vor der Prüfungskommission.

THE NEGOTIATION FACILITATOR

Die Wiener Schule der Verhandlungsführung stellt eine Auswahl der weltweit besten Methoden zu den drei Seiten der Verhandlungsführung in den Fokus: Inhalt, Mensch und Prozess

Wir zertifizieren Negotiation Facilitator mit den expliziten Fähigkeiten gleichermaßen gute inhaltliche Erfolge und tragfähige, menschliche Beziehungen zu erzielen sowie effiziente Prozesse zu gestalten.

DIE 4 MODULE

ABWECHSLUNGSREICH – PRAXISBEZOGEN – ERFAHRUNGSAUSTAUSCH AUF HÖCHSTEM NIVEAU

MODUL	TAGE	INHALTE	STUNDEN
KICK-OFF & DREI SEITEN VON VERHANDLUNGEN 19. - 22. April 2023	4 TAGE	▶ Willkommen, Kennenlernen, Rahmen & Ziele ▶ Verhandeln nach dem Harvard-Konzept – Teil 1 ▶ Process Communication Model - PCM Grundlagen Teil 1	4 Stunden 16 Stunden 12 Stunden
		Peergroup-Treffen, Supervision, Fachliteratur	
IT'S ALL ABOUT THE PROCESS - TAKING CONTROL 31. Mai - 3. Juni 2023 Einstieg für Wiener Schule Alumni: n.V.	4 TAGE	▶ Haltung entscheidet - Stufen der Ich-Entwicklung ▶ Verhandeln nach dem Harvard-Konzept – Teil 2 ▶ Process Communication Model - PCM Grundlagen Teil 2 ▶ Leading Out of Drama™ - LOD Grundlagen inkl. supervisierte ToolBox-Anwendung (Praxistransfer)	8 Stunden 8 Stunden 8 Stunden 8 Stunden
		Peergroup-Treffen, Supervision, Fachliteratur	
KONSTRUKTIVER UMGANG MIT UNTERSCHIEDEN 19. - 22. Juli 2023	4 TAGE	▶ Leading Out of Drama™ - LOD intra-personeller Konflikt ▶ Process Communication Model - Grundlagen Teil 3 ▶ Prozessmoderation von realen Verhandlungen inkl. supervisierte ToolBox anhand realer Praxisbeispiele	8 Stunden 8 Stunden 8 Stunden 8 Stunden
		Peergroup-Treffen, Supervision, Fachliteratur	
THE NEGOTIATION PLAYSHOP - MEISTERN SIE DAS SPIEL 11. - 14. Oktober 2023	4 TAGE	▶ Humor & Selbstmanagement, Theatersport ▶ Leading Out of Drama™ - LOD inter-personeller Konflikt ▶ Tri-Energetik - mit klarer Absicht ▶ Praxistransfer – supervisierte Tool-Anwendung (Prüfung) ▶ Zertifizierung & gemeinsamer Abschluss	16 Stunden 8 Stunden 4 Stunden 2 Stunden 2 Stunden
		Peergroup-Treffen, Supervision, Fachliteratur	
PROGRAMM-BEGLEITEND	4 TAGE	Peergroups, Übungsformate, ToolBox-Anwendung inkl. reale Praxisbeispiele, Literaturstudium, Tagebuch, Case-Vorbereitung und Reflexion	6 x 3 Stunden 14 Stunden
	20 Tage		

TEACHING TEAM DER WIENER SCHULE DER VERHANDLUNGSFÜHRUNG

FACHLICHE LEITUNG

SONJA RAUSCHÜTZ, MPA (HARVARD UNIVERSITY)

Gründerin und Managing Partner, Wiener Schule der Verhandlungsführung. Als Beraterin, Negotiation Facilitator, Executive Coach und Managementtrainerin begleitet Sonja Rauschütz seit über 30 Jahren Menschen in Verhandlungen, strategischen Partnerschaften und Konfliktsituationen in West-, Zentral- und Osteuropa, den USA sowie den internationalen Hotspots wie z. B. dem Balkan und dem Nahen Osten.

Studium an der Wirtschaftsuniversität Wien. 1999 Master of Public Administration an der Harvard Kennedy School of Government. 1999-2002 Fakultätsmitglied an der Harvard Law School und engste Mitarbeiterin und einzige Europäerin an der Seite von Prof. Roger Fisher (Autor des Harvard-Konzeptes) am Program On Negotiation (PON). 2000 initiierte sie zusammen mit Prof. Fisher, Landrum Bolling und Moty Cristal das Israeli Palestinian Negotiating Partners Program (IPNP). Weitere Initiativen wie das Balkan Negotiation Partners (BNP) und die Young Negotiator Initiative (YNI) folgen.

Business Circle Managementtrainerin des Jahres; zertifizierte PCM (Process Communication Model®) Trainerin & Coach; zertifizierte Trainerin für LOD (Leading Out of Drama®; Tri-Energetik Counsellor, Coach und Trainerin; Dialogbegleiterin (i. A. bei Leben im Dialog);

Internationale Lehrtätigkeit u. a. Harvard University, Vienna University of Business and Economics, Diplomatic Academy Azerbaijan und der Diplomatischen Akademie in Wien; u. a. entwickelte sie Ausbildungsprogramme für die CTBTO, die OSCE, Weltbank, IMO und die Energy Community.

International tätige Mediatorin; Keynote Speakerin

TEACHING TEAM DER WIENER SCHULE DER VERHANDLUNGSFÜHRUNG

CHRISTINE KRIMMEL

Executive Coach, Negotiation Facilitator und Senior Trainerin der Wiener Schule der Verhandlungsführung, eine „Frau aus der Praxis".

Gründerin der CX Agentur, einer Strategieagentur für Kund:innenfokus. Sie begleitet seit über 10 Jahren als Unternehmensberaterin und agile Organisationsentwicklerin nationale und internationale Corporates auf dem Weg zu mehr Kund:innenzentrierung.

Lektorin für CX/Design Thinking & Innovation an der WU Executive Academy; Konzeption & Durchführung zahlreicher Learning Journeys rund um CX, Kommunikation & Konflikt und Führung.

Neben akademischen Abschlüssen in Marketing und Sales, Systemisches Coaching und Organisationsentwicklung, hat sie zahlreiche Weiterbildungen in psychologischen und psychotherapeutischen Bereichen absolviert. Aktuell liegt ihr Interessensschwerpunkt bei der ICH Entwicklung vom EGO zum Selbst, wozu sie 2022 ein 4-jähriges Curriculum bei Sylvester Walch in Transpersonaler Psychologie und Holotropem Atmen abschließt. Absolventin der Weiterbildung „Haltung entscheidet" von Martin Permantier.

Zertifizierte Process Communication Model® Trainerin & Coach sowie LOD Facilitator.

ANDREAS WEISSER

Executive Coach und Senior Trainer der Wiener Schule der Verhandlungsführung

Clown, Tri-Energetik Counsellor, Ergotherapeut, Heilpraktiker (Psychotherapie), Zirkus- u. Theaterpädagoge sowie Fortbildungen in den Bereichen Körperarbeit, Meditation und Humortherapie. In Kombination von Spiel und Erfahrung begleitet Andreas Weisser seit über 23 Jahren Menschen bei Veränderungsprozessen.

In Zusammenarbeit mit unterschiedlichen Sozialeinrichtungen und Schulen in Deutschland und der Schweiz leitete Andreas Weisser erfolgreich Projekte in der Psychiatrie (Sucht- und Sonderpädagogik) sowie Jugendbildung und Ausbildungen in Ergotherapie.

„Verhandlungsgeschick ist wie Muskeltraining, nur wer regelmäßig trainiert verfügt über die notwendige Spannkraft, wirklich gute Ergebnisse zu verhandeln."

Robert Weichert, Certified Negotiation Facilitator, NFP 2016

„This training goes beyond providing you with the skills required to be a good negotiator. It changes your mindset, it takes you out of your comfort zone shaped by your studies and profession. I started to do things differently from day one, and better."

Dr. Dirk Buschle, Certified Negotiation Facilitator, EEC NFP 2017

AUSGEWÄHLTE METHODEN DER WIENER SCHULE DER VERHANDLUNGSFÜHRUNG

DAS HARVARD-KONZEPT (FISHER, URY, PATTON)

„Wenn Menschen keinen Unterschied machen können, wer dann!“ (Prof. Roger Fisher)

Verhandeln bedeutet – über starre Positionen hinaus – möglichst viele der eigenen und die wichtigsten Interessen anderer Beteiligter zufrieden zu stellen. Indem Sie die Interessen der anderen Seite verstehen und einbeziehen, klar und absichtsvoll kommunizieren und ein erweitertes Verständnis für Prozessgestaltung entwickeln, erzielen Sie verbesserte inhaltliche Resultate und kooperative Arbeitsbeziehungen mit Verhandlungspartner:innen im beruflichen Umfeld und im persönlichen Alltag.

Interessenbasierte Verhandlungsführung nach dem Harvard-Konzept ist eine von Prof. Roger Fisher und seinem Team an der Harvard Law School entwickelte Methode, die von der Wiener Schule der Verhandlungsführung in einem laufenden Prozess ergänzt und weiterentwickelt wird. Interessenbasierte Verhandlungsführung ist für Menschen aus der Praxis bestimmt und vermittelt einfache Techniken und klare Strategien, mit dem Ziel, Verhandlungsprozesse effizient zu gestalten, innovative Lösungen zu finden und die persönlichen Kommunikations-Fähigkeiten auszubauen.

DAS PROCESS COMMUNICATION MODEL® (KAHLER)

„Wenn Sie wollen, dass andere Ihnen zuhören, dann sprechen Sie in ihrer Sprache.“ (Taibi Kahler, Ph.D.)

Das Process Communication Model ® ist ein von Dr. Taibi Kahler entwickeltes, umfassendes Kommunikations- und Managementmodell für den beruflichen und privaten Alltag. Unabhängig davon, ob Sie Führungskraft oder Mitarbeiter:in sind, Process Communication® gibt Ihnen einen schnellen Einblick in die eigene Persönlichkeits - Architektur und Kommunikationsmuster sowie Ihre persönlichen Erfolgs- und Misserfolgsfaktoren in der Kommunikation.

Mit Hilfe des Modells können Sie unterschiedliche Persönlichkeitstypen identifizieren und für jeden die entsprechende Kommunikation wählen. PCM® ist ein innovatives Instrument, weil es sich nicht nur auf die Inhalte (was?) im Umgang mit anderen konzentriert, sondern auch auf den Kommunikationsprozess (wie?). Dadurch werden die Gestaltung von Beziehungen und effektive Zusammenarbeit unterstützt.

Die zehn Komponenten des Modells:

- Die sechs Persönlichkeitstypen, über die jeder Mensch in unterschiedlicher Ausprägung verfügt
- Die Stärken und Schwächen der Persönlichkeitstypen
- Die fünf Interaktions - Stile
- Die Persönlichkeitsanteile
- Die Kommunikationskanäle zum Herstellen konstruktiven Kontaktes
- Die psychischen Bedürfnisse der einzelnen Typen
- Die bevorzugte Sozialumgebung der einzelnen Typen
- Wahrnehmungs- und Kontakttüren, Gestalten von Kommunikationsprozessen
- Das Antreiber - Verhalten
- Die Misserfolgsmuster und das Distress - Verhalten der einzelnen Typen

HALTUNG ENTSCHEIDET - Stadien der Ich-Entwicklung (PERMANTIER, COOK-GREUTER)

„Die Stufen der Ich-Entwicklung von Konventionell auf Postkonventionell.“

Verhandler:innen benötigen die Fähigkeit zur Multiperspektivität. Diese Fähigkeit bedarf reifere, postkonventionelle Stufen der ICH Entwicklung.

Das Modell der 6 Haltungen von Permantier hilft uns selbst und andere in der jeweiligen eignen Wahrnehmungsfähigkeit zu verorten und Schritte der Weiterentwicklung zu identifizieren.

Schattenarbeit in einem Safe Space schafft Referenzerlebnisse und bewirkt Zugang zu höheren Stufen der Ich-Entwicklung.
Negative Anteile des Selbst und Paradoxien können dann besser integriert werden und ermöglichen damit vielfältigere, kreativere Lösungsansätze in komplexen Verhandlungssituationen.

Auch mal hinzuschauen, wo es nicht so gut läuft und sich damit aktiv zu beschäftigen - diese Arbeit ist wesentlich für Verhandlungsprofis.

LEADING OUT OF DRAMA® (KARPMAN, REGIER)

„Eine Gebrauchsanweisung, um all die Engergiefresser im Leben abzustellen.“

Leading out of Drama bietet aufbauend auf dem Modell des Dramadreiecks von Steve Karpman wirksame Werkzeuge für die Lösungen von interpersonellen Konflikten und viele Gelegenheiten der Selbsterkenntnis, um negative Dramen im professionellen als auch persönlichen Leben zu reduzieren.

Lernen Sie, Situationen, die negatives Drama erzeugen, zu identifizieren und durch eine positive Veränderung mit Hilfe des Compassion Cycles innovative Entscheidungen zu treffen und verbindliche Ziele innerhalb Ihres Teams zu erreichen.

TRI-ENERGETIK (MOORE, MARSHALL)

„Man muss kein Therapeut sein, um Tri-Energetik als Formel zu verstehen und einzusetzen.“

In den 80er Jahren entwickelten Rickie More, Ph.D. und Henry Marshall, Ph.D., zwei klinische Psychologen, Tri-Energetik (TE). TE repräsentiert eine integrative Haltung, die davon ausgeht, dass Körper, Geist und Seele eine Einheit sind. Die TE-Formel ist ein wirkungsvolles Instrument, Beziehungen sowie Situationen zu vereinfachen und zielt in der Praxis auf Eigenverantwortung in Gruppen und inneren Frieden.
In jeder Verhandlung sind klare Absichten, das Berücksichtigen der menschlichen Bedürfnisse und die klare Kommunikation essentiell für nachhaltigen Erfolg. Mit dem "Playshop - Verhandeln mit Leib und Seele” stellen wir uns in die Tradition der "TE Playshops”, die seit 1982 in ganz Europa stattfinden. Auch in den schwierigsten Situationen öffnen Humor und Intuition neue Spielräume.

UNSER ANGEBOT

In globalen Märkten mit komplexen politischen Situationen sowie innerhalb sich verändernder Organisationen sind Verhandlungskompetenz, Kooperation und Konfliktmanagement verstärkt gefragt.

Für nachhaltigen Erfolg in Verhandlungssituationen bietet die Wiener Schule der Verhandlungsführung

- Verhandlungsbegleitung und -moderation (Negotiation Facilitation)
- maßgeschneiderte Aus- und Weiterbildungsprogramme,
- Internationale Mediation & Konflikt-Coaching
- strategische Beratung betreffend Ihres organisatorischen Negotiation Managements sowie
- Research zum Thema Verhandlung an.

UNSERE MISSION

Ziel der Wiener Schule der Verhandlungsführung ist die Professionalisierung von Verhandlungsführung.

Daher bieten wir professionelle Aus- und Weiterbildungsprogramme für Verhandlungsteams und Organisationen. Gleichzeitig beraten wir Unternehmen in konkreten Verhandlungs- und Konfliktsituationen.

Unser Engagement dient der Förderung des akademischen Dialoges über Verhandlungsführung und Kooperation sowie dem konstruktiven Umgang mit Konflikten in Europa.

UNSERE TRADITION

Die Idee für die Wiener Schule der Verhandlungsführung wurde in den späten 90ern an der Harvard Law School geboren, wo Sonja Rauschütz als Faculty unterrichtete und die rechte Hand von Prof. Roger Fisher, dem Autor des Bestsellers „Getting to Yes“ (oder „Das Harvard-Konzept“) war.

Seit ihrem Bestehen hat die Wiener Schule der Verhandlungsführung rund 6.500 Alumni trainiert, beraten, gecoacht – mit einer Kundenzufriedenheit von 97,5%. Zu unseren Kunden zählen führende internationale Unternehmen. Das Partnerteam repräsentiert umfangreiche und langjährige Erfahrung zum Thema Verhandlungsführung, verbunden mit praktischer Führungserfahrung in börsennotierten Unternehmen.

Der Wiener Kongress, die Wiener Moderne, der Wiener Aktionismus – die Wiener Schule der Verhandlungsführung sieht sich in dieser Tradition der internationalen Ausrichtung, der Kombination von verschiedenen wissenschaftlichen Disziplinen und des Beschreiten neuer Wege verankert.

Die Passion der Wiener Schule der Verhandlungsführung ist die Überbrückung von Differenzen. Aus diesem Grund haben wir auch zahlreiche non-profit Initiativen gestartet, zum Beispiel

- Israeli Palestinian Partners Program (IPNP)
- Balkan Negotiating Partners Program (BNP)
- Young Negotiator Initiative (YNI)

ZU UNSEREN KUNDINNEN UND KUNDEN GEHÖREN FÜHRENDE INTERNATIONALE UNTERNEHMEN UND ÖFFENTLICHE INSTITUTIONEN

AUSZUG AUS UNSERER KUNDENLISTE

A1 Telekom > AIT Austrian Insitute of Technology > **Alnylam** > **Andritz Hydro** > Astellas Pharma > Außenministerium Österreich > Azerbaijan Diplomatic Academy > **Ball Packaging** > Bertelsmann Stiftung > Bundeskanzleramt Österreich > BM für Gesundheit > **Bundesrechenzentrum** > Coca Cola > Constantia Packaging AG > Danube Food Group > Deloitte Serbia > **Diakonieverband Gütersloh** > Donau Universität Krems > **Dorda RAe** > Easylux GmbH > Erste Bank > **European Energy Community** > **Flughafen München** > Fonds Soziales Wien > Fraport AG > Frequentis > Fujitsu Siemens > Gregor Mendel Institute of Molecular Plant Biology GmbH > Heraeus > **Hofer AG** > DAI Human Dynamics Group > IBM > ICC Austria > **Immofinanz AG** > **International Maritime Organization (IMO)** > Johnson & Johnson GmbH > **Kapsch Group** > Kovar & Partner Consulting GmbH > Leder und Schuh AG > LKH Vöcklabruck > Magna Steyr > **Merck, Sharp & Dohme Group** > MLP Finanzdienstleistungen > Mobilkom > **Novo Nordisk Austria** > OÖ Gesundheits- und Spitals AG > OSCE > ÖBB Group > Österreichische Lotterien > **Österreichische Nationalbank** > **Österreichische Post AG** > Peek & Cloppenburg KG > **Prinzhorn Holding** > **Raiffeisen Group** > REWE Group > Ring International Holding > Robert Schuman Institute > **Roche Group** > Rotaract > **SALK** Salzburger Landeskliniken > Schindler Aufzüge und Fahrtreppen GmbH > **Siemens Industrial Solutions** > Skandia Leben > Sparkasse Mittelsachsen > Sparkassenverband Baden Württemberg > Stadt Wien > Umdasch AG > UniCredit Bank Austria AG > **UNIDO** > Universität Wien > Vienna Airport > **Voestalpine Group** > Volksbank AG > Waagner-Biro AG > Wien Energie/ Strom GmbH > Wiener Krankenanstaltenverbund > **Worldbank** > **Wirtschaftsuniversität Wien** > **Zentrum Mikroelektronik Dresden** ...

ANMELDUNG: ZERTIFIZIERTER NEGOTIATION FACILITATOR

Das Weiterbildungsprogramm zum/zur Negotiation Facilitator bzw. Verhandlungsmoderator:in umfasst 4 Module mit 16 Ausbildungstagen sowie 4 Tagen Peergroups, Supervision und Literaturstudium. Bitte entnehmen Sie die näheren Details aus unserem Folder.

Für mehrere Personen aus einer Organisation sowie für Personen aus dem öffentlichen Sektor und Non-Profit Organisationen sind Sonderkonditionen möglich.

Ich melde mich zum 9. Negotiation Facilitator 2023 an (Preis exkl. MwSt.)

- **THE NEGOTIATION FACILITATOR, APRIL BIS OKTOBER 2023, WIEN**

☐ Euro 11.900 zzgl. MwSt.

Beinhaltet:

- 16 Ausbildungstage und 4 Tage mit Peergroups, Supervision, Literaturstudium
- Unterlagen inklusive Harvard-Simulationen
- PCM®-Profil-Erstellung inklusive “Der Schlüssel zu mir” und “Meine Persönlichkeitsarchitektur”
- 2 DRA (Drama Resilience Assessment)
- Einstündiges Negotiator Agility Assessment* durch das Team der Wiener Schule
- Zertifizierung durch die Wiener Schule der Verhandlungsführung (ECTS-Punkte in Planung)
- Limitierte Anzahl von Teilnehmenden

** Das Negotiator Agility Assessment beinhaltet ein 60-minütiges Gespräch mit zwei Mitgliedern der Wiener Schule basierend auf Ihrem PCM-Profil und einem aktuellen Drama Resilienz Assessment (DRA). Bei Eignung und Teilnahme am Negotiation Facilitator Program sind die Kosten von EUR 1.990 inkludiert im Gesamtpreis. Bei Nicht-Teilnahme erhalten Sie Ihr PCM-Profil und das DRA samt dazugehörigen Unterlagen im Rahmen eines 2-stündigen Debriefings in der Wiener Schule. Die im Rahmen des Negotiation Facilitators reduzierten Kosten von EUR 990 für das Negotiator Agility Assessment sind vorab zu tragen.*

Vor- u. Nachname, Titel:	
Beruf, Position:	
E-Mail:	
Telefon, Fax:	
Organisation, Unternehmen:	
UID-Nummer	
Adresse:	
Datum, Ort:	Firmensignatur:

Anmeldung via E-Mail: cs@viennaschool.at
Gerne steht Fr. Sonja Rauschütz via +43 1 953 2652 - 0 für weitere Fragen zur Verfügung.

KONDITIONEN
Bei Zusendung der Registrierung und Bezahlung des Gesamtbetrages bestätigen wir Ihre Teilnahme schriftlich. Bei Rücktritt 2 Monate vor Beginn des ersten Moduls werden Ihnen 70% der Teilnahmegebühr rückerstattet. Danach bzw. bei Nichterscheinen eines Teilnehmenden ist der gesamte Betrag fällig. Die Nennung einer Ersatzperson basierend auf einem Negotiator Agility Assessments ist willkommen und kostenlos mit Ausnahme der reduzierten Kosten EUR 990. Programmänderungen vorbehalten.

Vienna School of Negotiation, RSE Negotiation GmbH, Dorotheergasse 7/ 7, 1010 Vienna, Austria Tel.: +43 1 953 2652 - 0

VIENNA SCHOOL OF NEGOTIATION

VIENNA SCHOOL
OF NEGOTIATION

Keep up to date with the world of negotiation:
Follow us on social media and
sign up for our newsletter

VIENNA SCHOOL OF NEGOTIATION
Dorotheergasse 7/7, 1010 Vienna, Austria :: T +43 1 953 2652 - 0 :: F +43 1 953 2652 - 99 :: office@viennaschool.at :: viennaschool.at
RSE Negotiation GmbH :: UID ATU 69229756 :: Firmenbuchgericht Wien FN 426029 p