



DIE WIENER SCHULE PRAXISTAGE

- ▶ Stärken Sie Ihre Methodenkompetenz
- ▶ Reale Beispiele in einer kleinen Gruppe
- ▶ Professionalisieren Sie Ihre Praxis



DIE WIENER SCHULE PRAXISTAGE

“Übung macht Meister_innen.”

Im Rahmen eines Praxistages stärken Sie Ihre Methodenkompetenz anhand realer Fallbeispiele. Sie vertiefen Ihre Fähigkeiten und entwickeln Sicherheit mit dem Ziel, Ihre Verhandlungsexpertise in der Praxis erfolgreich einzusetzen. Der Praxistag wird von Expert_innen der Wiener Schule geleitet und mit 4- 8 Praktiker_innen veranstaltet. (Anmeldungen: first come first serve)

PRAXISTAGE

- ▶ Professionelle Vorbereitung
- ▶ Konfliktverhandlungen
- ▶ Kommunikation nach PCM
- ▶ Konfliktkommunikation nach LOD

PROGRAMM DATEN

PRAXISTAG 9.30 - 16.30 Uhr
60 Min optionales Negotiation
ONBOARDING ab 8.30 Uhr

ORT

Wiener Schule der
Verhandlungsführung,
Neubaugasse 25/1/20, 1070
Wien, Österreich

FEE // EUR

790.- (exkl. UST) 1 Praxistag
1.470.- (exkl. UST) 2 Praxistage
2.170.- (exkl. UST) 3 Praxistage
2.570.- (exkl. UST) 4 Praxistage

SONDERKONDITIONEN

Sonderkonditionen sind möglich, wenn mehrere Personen einer Organisation teilnehmen oder bei Teilnehmenden aus dem Öffentlichen Sektor, von Non-Profit Organisationen und EPU's sowie Privatpersonen.

FRAGEN & BUCHUNGEN

Frau Natalia Kociuba
Tel: +43 1 953 2652 - 0
Email: cs@viennaschool.at
Fax: +43 1 953 2652 - 99

WER KANN TEILNEHMEN?

Menschen, die die Methoden des jeweiligen Praxistages bereits im Rahmen eines Trainings oder Coachings kennengelernt haben; bevorzugt bei der Wiener Schule der Verhandlungsführung oder unseren Partnern.

Folgende beispielhafte Trainings umfassen die relevanten Inhalte:

- ▶ Verhandeln nach dem Harvard Konzept
- ▶ Kommunizieren nach dem Process Communication Model®
- ▶ Leading out of Drama - Der Compassion Kreis

Bei der inhaltlichen Abklärung Ihrer Teilnahme sind wir gern behilflich.

NEGOVATION - negovation.com

An den 2 Praxistagen nach dem Harvard Konzept verwenden wir zur Intensivierung des Praxistransfers die SaaS Plattform Negotiation.

Das 60-minütige Negotiation ONBOARDING zwischen 08.30 - 09.30 Uhr ist für Teilnehmende, die keine Erfahrung mit oder Zugang zu Negotiation haben. Als Teilnehmende können Sie Negotiation - innerhalb der Praxistag Lerngruppe - weitere 4 Wochen gratis verwenden. www.negotiation.com

ZEITLICHE RAHMEN - Wir bitten um Pünktlichkeit

8.30 - 9.30	Negotiation ONBOARDING (<i>optional</i>)
9.30 - 12.30	Vormittageinheit <i>inklusive</i> Pause
12.30 - 13.00	Mittagspause (<i>Catering im Büro</i>)
13.00 - 16.00	Nachmittageinheit <i>inklusive</i> Pause
16.00 - 16.30	Fragen und gemeinsamer Abschluss





DIE WIENER SCHULE PRAXISTAGE

PROFESSIONELLE VORBEREITUNG nach dem Harvard Konzept von Fisher, Ury und Patton

Vertragsverhandlungen, Gehalts-, Projekt-, Einkaufs- und Verkaufsgespräche profitieren von strukturierter Vorbereitung: Die 7 Elemente stehen im Fokus erfahrenen Praktiker_innen

- ▶ Verhandlungsstile & die 4 HARVARD PRINZIPIEN
- ▶ Best Practice & Checklisten zur professionellen Vorbereitung
- ▶ 7 ELEMENTE als roter Faden bis zum Abschluss

Bringen Sie Ihre eigenen Herausforderungen und Fragestellungen zum Praxistag.

KONFLIKTVERHANDLUNGEN & DIAGNOSTIK nach dem Harvard Konzept von Fisher, Ury und Patton

Verhandlungen beinhalten oft menschlich und inhaltlich schwierige Themen. Professionelles Vorgehen beginnt mit der Diagnostik: Status Quo - mögliche Ursachen - mögliche Strategien - konkrete Schritte

- ▶ Die 3 Seiten einer Konfliktverhandlung: Inhalt, Mensch und Prozess
- ▶ KREISDIAGRAMM als zeitlich effiziente Diagnostik
- ▶ MEETING DESIGN & HIERARCHIE DER SCHWIERIGEN TAKTIK

Gewinnen Sie Sicherheit und bringen Sie Ihre konfliktträchtigen Fragestellungen zum Praxistag.

KOMMUNIKATION MIT WIRKUNG - Process Communication Model® von Taibi Kahler

Verhandlungsprofis gestalten den Prozess der Kommunikation wirkungsvoll - unabhängig vom Inhalt.

- ▶ Stärken Sie Ihr Verständnis und Ihre Einschätzung von PERSÖNLICHKEITSTYPEN
- ▶ Trainieren Sie unterschiedliche KOMMUNIKATIONSKANÄLE auf allen 5 Ebenen (Wortwahl, Tonfall, Mimik, Gestik und Körperhaltung)
- ▶ Nutzen Sie positive Emotionen und die Befriedigung von PSYCHISCHEN BEDÜRFNISSEN

Gewinnbringend für Ihre Kommunikation. Bringen Sie Ihre Kommunikationsbeispiele zum Praxistag.

KONFLIKTKOMMUNIKATION NACH LOD - Leading Out of Drama von Next Element

Compassion in Konfliktsituationen bewirkt einfache, wirksame und konstruktive Kommunikation.

- ▶ Erkennen Sie Einladungen ins DRAMA und Drama - ROLLEN
- ▶ Finden Sie Ihren persönlichen Stil in der Anwendung des COMPASSION KREISES
- ▶ Trainieren Sie Ihre COMPASSION FÄHIGKEITEN: offen, lösungsorientiert, beharrlich

Gewinnen Sie Sicherheit im Umgang mit *Drama Kings & Drama Queens* - unabhängig von der Situation.



DAS WIENER SCHULE TEAM

FACHLICHE LEITUNG

SONJA RAUSCHÜTZ, MPA (HARVARD UNIVERSITY)



Gründerin & CEO, Wiener Schule der Verhandlungsführung und CNO, Negovation GmbH, einer SaaS Plattform für Verhandlungsprofis.

Als Beraterin, Executive Coach und Managementtrainerin begleitet Sonja Rauschütz seit über 25 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 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 2010/2011; 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 und die Energy Community.

Negotiation Facilitator und international tätige Mediatorin; Keynote Speaker



DAS WIENER SCHULE TEAM



CHRISTINE KRIMMEL

Negotiation Facilitator, Executive Coach und Senior Trainerin der Wiener Schule, die sich selbst als „Frau aus der Praxis“ beschreibt.

Begleitet seit mehr als 20 Jahren als erfahrene Verhandlerin und Executive Coach in Strategischen Change Management.

Gründerin und Management Partnerin der CX Agentur, einer Strategieagentur für Kundenfokus.

Marketing Expertin und Spezialistin von System Thinking und Organisational Development; Systemische Organisationsentwicklerin

Process Communication Model® Trainerin & Coach, D



JOHANNES TICHY

Partner der Wiener Schule, zertifizierter Negotiation Facilitator, Konfliktcoach und als zertifizierter Mediator eingetragen in der Liste des Bundesministeriums für Justiz. Erfahrener Verhandlungsführer als Marketing & Sales Manager bei MAM Babyartikel, Österreichische Lotterien und Kraft Foods; Fokus auf Brand Strategy, Opinion Leader Marketing, PR, Kampagnenplanung, Vertriebsstrategien sowie Konditionsverhandlungen.

Studium der Internationalen Betriebswirtschaft, Wirtschaftsuniversität Wien, A Post-Graduate Studium an der University of Newcastle, Australia

Ausbildungen in den Bereichen Mediation & Konfliktregelung, Harvard Konzept,

Process Communication Model®, Gewaltfreie Kommunikation nach Rosenberg und Leading Out of Drama®



PETER MÖRWALD

Senior Trainer und Executive Coach der Wiener Schule mit 20 Jahren Erfahrung als Führungskraft in der Privatwirtschaft. Langjähriger Leiter der Personalentwicklung in einem österreichischen Konzern.

Trainer für Führungskräfte und Vertrieb, öffentliche Körperschaften sowie Non-profit-Organisationen; Einzel- und Teamcoach (ACC-Zertifizierung) für Entwicklung, Change-Management sowie Teambuilding.

Diplomierter Mentaltrainer und Arbeit im Spitzensport (Österr. Fußballbundesliga, Snowboard-Weltcup); Lektor an der FH Salzburg

Process Communication Model® Trainer & Coach, D



JULIA KRENMAYR

Negotiation Facilitator, Managementtrainerin für Verhandeln nach dem Harvard Konzept. Wiener Schule Coach von Entrepreneurs und Young Negotiators

Mehrjährige Erfahrung im Sales & Customer Relations Management, Projekt- und Eventmanagement mit Fokus auf Begleitung von Kooperationen & Konflikten.

B.A. „Internationale Entwicklung, Universität Wien;

Ausbildungen im Bereich Kommunikation & Systemische Aufstellungsarbeit

Trainerin für „Leading out of Drama®“, USA

Mitbegründerin des Generationencafés Vollpension, Wien, A



ANMELDUNG

Ich melde mich zu folgenden Wiener Schule Praxistagen an:

► PROFESSIONELLE VORBEREITUNG - NACH DEM HARVARD KONZEPT: 9.30 - 16.30

Gerne heissen wir Sie ab 9 Uhr bei uns willkommen.

Do, 31. August 2017

Fr, 10. November 2017

Fr, 20. Oktober 2017

Fr, 01. Dezember 2017

► KONFLIKTVERHANDLUNGEN & DIAGNOSTIK - NACH DEM HARVARD KONZEPT: 9.30 - 16.30

Gerne heissen wir Sie ab 9 Uhr bei uns willkommen.

Fr, 06. Oktober 2017

Fr, 15. Dezember 2017

► KOMMUNIKATION MIT WIRKUNG NACH PCM: 9.30 - 16.30

Fr, 24. November 2017

Fr, 02. Februar 2018

► LEADING OUT OF DRAMA: 9.30 - 16.30

Fr, 01. September 2017

Fr, 26. Jänner 2018

► PRAXISTAGE IM PAKET- TERMINE FREI WÄHLBAR - MAX 8 TN, FIRST COME FIRST SERVE

1 PRAXISTAG Euro 790,- (exkl. UST)

3 PRAXISTAGE Euro 2.170,- (exkl. UST)

2 PRAXISTAGE Euro 1.470,- (exkl. UST)

4 PRAXISTAGE Euro 2.570,- (exkl. UST)

Vor- u. Nachname,
Titel:

Beruf, Position:

Email:

Telefon, Fax:

Unternehmen,
Organisation:

UID Nummer:

Adresse:

Datum, Ort:

Firmensignatur:

Registrierung per Fax +43 1 953 2652 – 99 oder Email: cs@viennaschool.at

Gerne steht Frau Natalia Kociuba via +43 1 953 2652 - 0 für weitere Fragen zur Verfügung.

KONDITIONEN

Bei Zusendung der Registrierung und Bezahlung des Gesamtbetrages wird Ihr Seminarplatz schriftlich bestätigt. Im Falle einer schriftlichen Stornierung bis 6 Wochen vor Seminarbeginn werden Ihnen 50% der Teilnahmegebühr rückerstattet. Danach bzw. bei Nichterscheinen des Teilnehmers ist der gesamte Betrag fällig. Die Nennung eines Ersatzteilnehmers ist willkommen und ohne Zusatzkosten möglich. Programmänderungen vorbehalten.



VIENNA SCHOOL
OF NEGOTIATION

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

