

Messbar bessere Ergebnisse verhandeln!

Modulares Jahrestraining Verhandeln

für erfahrene Einkäufer und Young Potentials

Erfahren.

Die Essenz aus 25 Jahren Trainingserfahrung.

Innovativ.

Systematisches Verhandlungsmanagement und negotiation intelligence Trainingssoftware.

Preis. Wert.

Das Training ist die Investition mehr als wert.

Messbar. Besser.

Messbar noch bessere Ergebnisse durch 1 Jahr begleitetes Lernen.



Kennst Du das auch?

- ... wenn Du nach einer Verhandlung denkst, dass Du mehr hättest erreichen können? Oder Dich gar über den Tisch gezogen fühlst?
- ... wenn Du an einem Seminar teilnimmst und das Gelernte trotzdem nicht anwendest?
- ... wenn Dir erst nach einer Verhandlung einfällt, was Du besser hättest sagen sollen?
- ... wenn in einer Verhandlung Deine Emotionen ungewollt überhandnehmen?
- ... dass trotz Deiner besten Absichten Deine Botschaft anders interpretiert wird als Du es gemeint hast?

Entdecke unser umfassendes Jahrestraining

Entwickelt aus zwei Jahrzehnten geballter Erfahrung, bietet dieses Programm eine Mischung aus Theorie und Praxis, um Deine Verhandlungsfähigkeiten auf Expertenniveau zu bringen.

Wir begleiten Dich ein ganzes Jahr bei der individuellen und professionellen Entwicklung.

Lerne und setze um, wie Du

- Dich perfekt auf Verhandlungen vorbereitest
- Deine Emotionen in jeder Situation unter Kontrolle hältst
- Deine Botschaft gezielt herüberbringst
- Verschiedene Techniken gezielt anwenden kannst

**Danach wirst Du das Gelernte sicher anwenden. Mit Erfolg!
Versprochen!**



Was das komplette Jahrestraining beinhaltet:

Wöchentliche Onlinemeetings

jeweils montags 15-16 Uhr

(insgesamt 32 Meetings)

2 Tage Live Training

in Hamburg, Berlin, Düsseldorf, Stuttgart,
München, Wien und Zürich
Buche dort, wo und wann es Dir am besten passt

4 x ½ Tage Remote Training

Ergänze Deine Grundlagen mit ausgewählten
Fachinhalten

Negotiation Master Community

Sei Teil unseres Netzwerks und immer im
Austausch mit Kollegen und Experten

1-on-1 Begleitung und optional Standortbestimmung der eigenen Verhandlungskompetenz



Erste Einblicke und Nutzung der
Verhandlungssimulationssoftware

Jörg Köcks Buch „Der Preis ist zu hoch – Geld und Glück verhandeln“



E-Learnings

Grundlagen Verhandeln, Verhandlungsplanung,
Fragetechnik, Besser Entscheiden


Unsere Verhandlungskonferenz Live und im Stream am 8.4.2025 aus Zürich

Warum es sich für Dich lohnt?

- Bessere, langfristige Ergebnisse durch begleitetes, langfristiges Lernen und systematisches Umsetzen
- Bring Deine Verhandlungsskills auf Expertenniveau
- In gecoachten Fällen erzielst Du i.d.R. 5 - 10% bessere Ergebnisse als ohne unseren Support
- Profitiere vom Austausch mit Experten und anderen Teilnehmern und sei immer up-to-date mit der Marktsituation
- Absolute Flexibilität – Du lernst in Deinem eigenen Tempo, Du startest, wann Du möchtest und wir sind immer an Deiner Seite
- Durch unser emotionales Management weißt Du, wie Du Dich auch in kritischen Situationen sicher fühlst
- Werde der/die beste Verhandler*in, der/die Du sein kannst
- Verglichen zu ähnlichen Ausbildungsangeboten sparst Du mit unserer Masterclass bis zu 80% (*)



Wähle das für Deine Bedürfnisse passende Paket

Name	FlexPaket	Umsetzungsturbo	Bootcamp	Masterclass
Nutzen	Verhandlungskompetenz gezielt ergänzen.	Anwendung der Tools und Methoden trainieren und in den Arbeitsalltag integrieren.	Verhandlungskompetenz – Der solide Grundstein	Unser komplettes Jahrestreining
Besonders geeignet für	Einkäufer, die Schwerpunkte ihrer Skills vertiefen und ergänzen wollen und Flexibilität bevorzugen.	Erfahrene Einkäufer, die sich gezielt in der Anwendung verbessern wollen und auf direkten Austausch mit Experten Wert legen.	Quereinsteiger, Newbies im Einkauf und Young Professionals.	Ambitionierte Einkäufer, die einen Unterschied machen wollen.
Module Remote Training	✓	x	4 Module	4 Module
wöchentliche Onlinesessions	x	✓	x	✓
E-Learnings	x	x	✓	✓
 ni negotiation intelligence	x	x	x	✓
Buch	x	x	x	✓
Coaching am eigenen Fall	x	x	x	✓
Negotiation Master Community	x	x	x	✓
Verhandlungskonferenz	Ab 6 Module kostenfrei	✓	✓	✓
2 Tage Liveseminar	Optional 2.464€	Optional 2.464€	✓	✓
Standortbestimmung	Optional 897 €	Optional 897 €	Optional 897 €	Optional 897 €
Preis	Ab 397 € pro Modul	2.464 €	3.470 €	4.970 €

**Sonderpreis bis zum 1. Mai 2024
3.470 €**

Remotetraining – Die Module

FlexPaket
✓

Umsetzungsturbo
x

Bootcamp
✓

Masterclass
✓

Jedes Modul zielt darauf ab, spezifische Fähigkeiten zu stärken, um Dich als Einkäufer besser aufzustellen und Deine Verhandlungsposition zu festigen. Dauer: 4 Stunden. Location: Remote.

Modul 1: Online besser auftreten und präsentieren

Steigere Deine Online-Präsenz und beeinflusse Verhandlungen positiv mit überzeugenden Präsentationstechniken.

Modul 2: Online besser verhandeln

Erlange die Fähigkeit, in virtuellen Räumen mit klarer Kommunikation und überzeugenden Strategien zu verhandeln.

Modul 3: Verkaufstechniken und Konterstrategien

Erkenne und neutralisiere Verkaufstechniken, um in Verhandlungen mit Verkäufern/Lieferanten das Beste für Deinen Einkauf zu sichern.

Modul 4: Verhandlungsplanung im Überblick

Erlerne die Kunst der systematischen Verhandlungsvorbereitung für durchdachte und erfolgreiche Verhandlungen.

Modul 5: Anwendung der Kernelemente der Verhandlungsplanung

Vertiefe Dein Verständnis und die Anwendung zentraler Verhandlungsplanungswerkzeuge für präzise und effektive Verhandlungen.

Modul 6: Verhandeln mit dem anderen Geschlecht

Entwickle geschlechtsspezifische Kommunikationsfähigkeiten, um Verhandlungen mit anders geschlechtlichen Partnern zu optimieren.

Modul 7: Der wirksamste Umgang mit Einwänden

Werde zum Meister im Umgang mit Einwänden und verwandle sie in Verhandlungsvorteile.

Modul 8: Fragetechnik für Profis

Perfektioniere Deine Fragetechniken, um Informationen zu gewinnen und die Führung in Verhandlungen zu behalten.

Modul 9: Systematisches Verhandlungsmanagement

Erreiche messbar bessere Ergebnisse durch strukturiertes Verhandlungsmanagement.

AUSSCHLIESSLICH FÜR TEILNEHMER DER MASTERCLASS

Modul 10: Verhandeln als Führungsinstrument

Trainiere professionelle Kommunikation im Kontext von Führungssituationen und gestalte das Vertrauensniveau Deiner Beziehungen bewusst.

Modul 11: Die professionelle Vereinbarungskultur

Erlerne die Kunst, nachhaltige Vereinbarungen einzugehen und kreierte eine positive Vertrauenskultur mit Deinen Partnern

Preise

Einzelnes Modul = 497 €

4-8 Module = 447 € pro Modul

Bei > 9 Modulen = **397 € pro Modul**

Wöchentliche Onlinesessions

32 wöchentliche Sessions zum direkten Austausch mit Experten:
Die ideale Mischung von Fachthemen und Anliegen der Teilnehmer

Themen

wie Vertrauens- theorie, emotionale Selbstkontrolle, Verhandlungsrhetorik, Visualisierungstechniken, Profiling, kulturelle Unterschiede und vieles mehr werden behandelt.

Themenvorschläge und Fragen

Die Teilnehmer werden berücksichtigt und können Fragen vorab oder direkt stellen.



E-Learnings

Erforsche die Welt der Verhandlungen mit unseren umfassenden E-Learnings

Nutze die Flexibilität digitaler Kurse, um Dein Wissen rund um Verhandlungsführung, Planung und Fragetechnik zu fundieren, zu vertiefen und kontinuierlich zu festigen.

Gestalte Deine Lernzeit flexibel und passe sie Deinem Tempo an – ob als Einführung in neue Konzepte oder zur Auffrischung bewährter Methoden.

Nutze unsere E-Learnings als ständige Lernressource – jederzeit zugänglich, um Deine Fertigkeiten aufzufrischen, bevor Du in realen Verhandlungssituationen bestehst.



FlexPaket

X

Umsetzungsturbo

X

Bootcamp

X

Masterclass

✓

ni negotiation intelligence - Unsere Verhandlungstrainingsapp

Werde ein Firstmover mit unserer neuen, innovativen App und lerne Verhandeln on the go!

Mit **negotiation intelligence** hast Du die Möglichkeit, jederzeit und überall an Deinen Verhandlungsfähigkeiten zu arbeiten.

Die App ermöglicht es Dir an **simulierten Verhandlungsfällen, beliebig oft und geschützt zu trainieren**. Dadurch wirst Du selbstbewusster und zielgerichteter in Verhandlungen auftreten.

Nutze sie, um **Deine Leistung messbar** kontinuierlich zu **verbessern** und zu lernen, worauf es in der komplexen Welt der Verhandlungen wirklich ankommt.

www.negotiationintelligence.com



Coaching eines persönlichen Falls

In einer persönlichen Session mit einem Experten werden Deine aktuellen Verhandlungsfälle nicht nur besprochen, sondern auf Wunsch werden Schlüsselemente detailliert trainiert.

Training und Analyse an echten Fällen:

Erkunde Deine Verhandlungsstrategien und Kommunikationstechniken in bevorstehenden Szenarien, die aufgezeichnet und zusammen mit dem Coach analysiert werden.

Wunschergebnisse erzielen:

Stelle sicher, dass Du in Deiner nächsten Verhandlung nicht nur teilnimmst, sondern diese dominierst und zum gewünschten Ergebnis führst. Engagiere Dich in diesem persönlichen Training, um das volle Potenzial Deiner Verhandlungskunst zu entfalten.

Übung macht den Meister:

Profitiere von der Gelegenheit, Dein Verhandlungsverhalten in Aktion zu sehen und zu verbessern. Das intensive Üben und Reflektieren mit Video-Feedback wandelt Schwächen in Stärken um und Deine Verhandlungskompetenz macht einen Sprung



Negotiation Master Community

Exklusiv für die Teilnehmer unseres Jahrestrainings!

In unserem Discord Channel und auf WhatsApp zu verschiedenen, relevanten Themen kannst Du Dich mit unseren Experten und den anderen Teilnehmern rund um die Uhr austauschen.

Austausch von Erfolgsfaktoren und Erfolgserlebnissen. Bekomme kollegiale Unterstützung und bereite Dich mithilfe der Kollegen besser auf Verhandlungen vor.

Plane Verhandlungs-Dry-Runs entweder auf negotiation intelligence oder mit Deinen Live Cases.



FlexPaket
Ab 6 Module

Umsetzungsturbo
✓

Bootcamp
✓

Masterclass
✓

Verhandlungskonferenz

Frische Impulse für Deine wichtigen Verhandlungen!

Live in Zürich und im Stream

8. April 2025

Top Key Notes von unseren Experten zu aktuellen Themen

Verfolge aktiv die neuesten Trends und Innovationen. So bleibst Du up-to-date immer einen Schritt voraus.

Themensessions wie:
Digitale Transformation, interkulturelle Verhandlungsführung, Nachhaltigkeit in Verhandlungen, Psychologie der Verhandlung: Konfliktlösung in der modernen Arbeitswelt.



Live Seminar “Competence Boost”

Nimm teil an Standorten in der gesamten DACH-Region und erlebe, wie Du Deine Fähigkeiten in einer dynamischen, interaktiven Umgebung entfaltest.

Interagiere mit führenden Experten und trainiere in kleinen Gruppen in einem intensiven 2-Tages-Live-Training und steigere Deine Verhandlungskompetenzen.

Stärke Deine Überzeugungskraft, meistere die Kunst des Zuhörens und reagiere geschickt auf unterschiedlichste Verhandlungssituationen.

Profitiere von der kombinierten Expertise von Verhandlungsprofis und Kommunikationsspezialisten.

Inhalte: Körpersprache live; Verhandlungsrollenspiele mit Experten
Erstellung/Optimierung Deines persönlichen Lernweges; Mentaltraining



Standortbestimmung

Nutze die Chance auf eine exklusive Standortbestimmung durch ein 1-on-1 Gespräch mit einem unserer Verhandlungsexperten. Nur, wenn Du weißt, wo Du stehst, kannst Du definieren, wie Du Dein Ziel erreichst.

2,5 Stunden intensives 1-on-1 mit Analyse Deiner Verhandlungsfähigkeiten und Deines Know-hows

Maßgeschneiderte Einschätzung Deiner Stärken und Verbesserungspotenziale; Ausarbeitung der effektivsten Lernmethode für Dich

Erstellung eines individuellen Profils Deiner Kompetenzen. Dieses Profil dient als Basis, um Deine Fähigkeiten gezielt zu fördern und Deine Verhandlungstechniken auf das nächste Level zu heben.



Werde zum:r besten Verhandler:in, der:ie Du sein kannst

Frequently Asked Questions

Wann kann ich anfangen?

Jeden 1. Montag im Monat ist ein Onboarding vor Deiner ersten Videokonferenz bei der Du Dich dann auch den Teilnehmern vorstellen kannst.

Was kann ich tun, wenn ich kein Weiterbildungsbudget habe?

Sprich mit den Budgetverantwortlichen mit folgender Argumentation: Dieses Jahrestraining versetzt Dich in die Lage, messbar bessere Verhandlungsergebnisse als zuvor zu erzielen. Als Führungskraft und Projektleiter wirst Du durch das Jahrestraining Dein Team wirkungsstärker machen und es wird bessere Ergebnisse erzielen.

Wir haben dafür keine Zeit:

Prüfe Dich, ob das vielleicht nur eine Ausrede ist! Bei einem ROI von 6 Monaten ist der Einsatz immer gerechtfertigt. Außerdem lernst Du eine systematischere Verhandlungsplanung, so dass Du die eingesetzte Zeit nach kurzer Zeit wieder reinholst. Entscheide Dich jetzt einen Stall zu bauen und nicht weiter Hühner zu fangen 😊.

Kann ich die Trainingseinheiten auch berufsbegleitend absolvieren?

Ja, unser Training ist für Berufstätige konzipiert. Die meisten Ressourcen sind on-demand verfügbar.

Was ist, wenn ich einen Teil des Trainings verpasse?

Für die Online-Sessions stellen wir Aufzeichnungen zur Verfügung, damit Du nichts verpasst. Unsere E-Learnings und die App ermöglichen Dir, eigenständig zu lernen und zu üben.

Warum ist dieses Jahres-Training besser als kurzfristige Workshops?

Unser Jahres-Training bietet eine kontinuierliche Entwicklung Deiner Verhandlungsfähigkeiten, unterstützt durch regelmäßige Praxis, Feedback und Anpassung. Im Gegensatz zu kurzfristigen Workshops ermöglicht es Dir, Gelerntes tiefer zu verankern und fortlaufend auf realen Verhandlungssituationen aufzubauen.

Wie passt sich das Training meinen spezifischen Bedürfnissen an?

Durch individuelle Coachings und die Möglichkeit, Deinen Lernpfad selbst zu wählen, wird das Training perfekt auf Deine persönlichen und beruflichen Ziele abgestimmt. Unsere Experten analysieren Deine Fähigkeiten und entwickeln maßgeschneiderte Strategien, um Deine Verhandlungskompetenz gezielt zu verbessern.

Kann ich erwarten, dass sich meine Verhandlungsergebnisse messbar verbessern?

Absolut. Das Training ist darauf ausgelegt, Deine Verhandlungsperformance durch praxisnahe Übungen, fundiertes Feedback und die Anwendung bewährter Verhandlungsstrategien signifikant zu steigern. Du lernst, wie Du Verhandlungserfolge misst. Viele unserer Teilnehmer berichten von messbaren Erfolgen in ihren beruflichen Verhandlungen.

Wie wird das Training in meinen vollen Terminkalender passen?

Wir haben das Training flexibel gestaltet, mit On-Demand-Ressourcen wie E-Learnings und einer App, die es Dir ermöglichen, zeit- und ortsunabhängig zu lernen. Live-Sessions und Coachings werden zudem so geplant, dass sie auch für Berufstätige leicht zugänglich sind.

Bietet das Training auch Unterstützung für sehr erfahrene Verhandler?

Ja, unser Programm ist so konzipiert, dass es Verhandlern auf allen Erfahrungsstufen neue Perspektiven und fortgeschrittene Strategien bietet. Durch individuelles Coaching und spezialisierte Module stellen wir sicher, dass auch erfahrene Verhandler herausgefordert werden und wertvolle neue Fähigkeiten entwickeln können.

Du hast noch offene Fragen?

Nimm an unseren Infowebinaren teil, um mehr über das Jahrestraining zu erfahren und Deine Fragen zu stellen!

~~26.03.2024 16:30 Uhr MEZ~~

~~03.04.2024 16:30 Uhr MEZ~~

~~09.04.2024 16:30 Uhr MEZ~~

~~18.04.2024 16:30 Uhr MEZ~~

24.04.2024 16:30 Uhr MEZ

Mach Dir ein Bild von uns! Besuche unsere anderen Webinare:

Jörg Köck: [Verhandlungsexzellenz: Ihr Weg zum Erfolg](#)

Christoph Hilger: [Digital Kommunizieren für maximale Präsenz und Einfluss](#)

Deine Experten im Überblick



Dipl.-Ing. Jörg Köck

Verhandlungsexperte,
Innovator im Bereich Fortbildung und AI

Jörg Köck verbindet als Diplom-Ingenieur für Luft- und Raumfahrttechnik und CoreDynamik-Therapeut, technische Brillanz mit über 40 Jahren Führungserfahrung. Er besticht als Trainer und Coach mit Spezialisierung auf effektiven Einkauf, Supply Management und Verhandlungsführung.

Seine branchenübergreifende Beratung und sein innovatives 'Negotiation Intelligence'-Konzept revolutionieren die Verhandlungsperformance. Als Coach fördert Jörg die persönliche Wirkung von Individuen und treibt Teams zu Spitzenleistungen an. Sein Fachwissen in Entscheidungsprozessen ermöglicht die Konzeption maßgeschneiderter Weiterbildungsprogramme. Er entwickelt zudem individuelle E-Learnings in Softskills, hat ein Buch zum Thema geschrieben und leitet eine eigene Learning Management Plattform zur Wissensvermittlung.



Josef Wagner

Erfolgs- und lösungsorientierter
Impulsgeber, Verhandlungsexperte

Josef Wagner zeichnet sich durch seine leitende Expertise in Einkauf und Logistik auf internationaler Ebene aus, mit besonderem Fokus auf das Category Management in der FMCG- und DIY-Branche. Als Boardmitglied in Einkaufskooperationen im D/A/CH-Raum und ISO-zertifizierter Fachtrainer, hat er sich in der Aufbau- und Entwicklungsarbeit von Beschaffungsabteilungen und im Global Sourcing einen Namen gemacht. Seine Fähigkeiten in strategischer und operativer Verhandlungsführung sind dabei besonders hervorzuheben.

Als ein erfahrener Projektleiter in Change Management-Initiativen überzeugt er durch seine Führungskompetenz interkultureller Teams. Sein praktisches Know-how, gepaart mit seiner direkten und lösungsorientierten Kommunikation, macht ihn zu einem wertvollen Impulsgeber für jedes Unternehmen. Seine pragmatische und erfolgsorientierte Herangehensweise prägen sein berufliches Wirken und fördern innovative Lösungswege.



Prof. Christoph Hilger

Professor für medienpezifisches
Sprechen, Schauspieler, Sprecher, Coach

Prof. Christoph Hilger ist ein etablierter Experte mit über 25 Jahren Erfahrung in der Hochschullehre für Ausdruckstraining und Rhetorik. Seine Kompetenzen umfassen mehr als zwei Jahrzehnte als TV-, Kamera- und Mediencoach für Top-Sender in Deutschland, sowie über 15 Jahre Coaching von Einzelnen und Gruppen in DAX-Unternehmen, mit Schwerpunkten auf Führung, Auftreten, Stimme und Rhetorik.

Darüber hinaus hat Christoph Führungskräfte in der Verfeinerung ihrer Körpersprache, Stimmnutzung und rhetorischen Fähigkeiten für Assessment-Prozesse begleitet. Er ist ein gefragter Coach für TV-Moderatoren, Schauspieler und Redner bei führenden deutschen Sendern und vermittelt in seinen Seminaren wirkungsvolle Techniken für effektive Körpersprache, Stimmeinsatz und Präsentationsfähigkeiten.

Deine Experten im Überblick



Bettina Hühnken

Einkaufsexpertin mit langjähriger Führungserfahrung, Trainerin, Interim-Managerin

Bettina Hühnken ist eine anerkannte Expertin im strategischen Einkauf mit über zwei Jahrzehnten Berufserfahrung. Als selbständige Interim Managerin, Trainerin und Beraterin widmet sie sich umfassend operativen und strategischen Einkaufsherausforderungen und setzt ihr umfangreiches Wissen effektiv für Unternehmen verschiedenster Branchen ein.

Mit langjähriger Führungserfahrung hat Bettina sieben Jahre als Führungskraft agiert, über 100 R&D-Projekte unterstützt und 15 Einkaufstrainings geleitet. Ihre internationale Kompetenz spiegelt sich in 80 Auslandseinsätzen wider. Als Keynote Speakerin teilt sie ihr Wissen und leitet nationale sowie internationale Einkaufsprojekte, wobei sie Teams über Grenzen hinweg koordiniert und zum Erfolg führt.



Philipp Reiplinger

Einkaufsleiter, Trainer, Coach mit innovativem Mindset

Philipp Reiplinger ist ein Spezialist, der den indirekten Einkauf als Schlüssel zum ganzheitlichen Value-Management sieht. Sein Fokus liegt auf der Operationalisierung von Einkaufsstrategien und dem Prozessmanagement, das eng mit Supply Chain Management verzahnt ist. Seine Expertise erweitert er stetig durch praktische Anwendung und zielorientierte Innovationen im Bereich des Einkaufs.

Als zertifizierter Businesscoach der RAUEN Akademie steht Philipp insbesondere jungen Führungskräften beratend zur Seite. Er ist aktiv in der Entwicklung von Changekonzepten für Transformationsprojekte, wo er mit seiner fachlichen Kompetenz und seinem Coaching-Ansatz wesentliche Impulse für nachhaltigen Wandel setzt.



Harald Reißbüchel

Spezialist für Procurement Excellence mit Schwerpunkt Prozesse und Tools

Harald Reißbüchel vereint tiefgreifende Kenntnisse in Einkaufsprozessen und Tool-Management mit ausgezeichneter pädagogischer Kompetenz, was ihn zu einem herausragenden Verhandlungskoach macht. Seine Erfahrung bei der AVL List GmbH als Keyuser für SAP, SRM und DMS befähigt ihn, komplexe Verhandlungsstrategien praxisnah zu vermitteln.

Durch seine Leitung von internationalen Einkaufsprojekten und die Entwicklung effektiver Geschäftskommunikation demonstriert er ein umfassendes Verständnis für die Dynamik erfolgreicher Verhandlungen. Sein Engagement als Lehrbeauftragter zeigt zudem seine Fähigkeit, Wissen anschaulich zu teilen und Verhandlungsführung effektiv zu schulen.

Buche jetzt und sichere Dir Deinen Vorsprung!

Ja, ich buche verbindlich das einjährige Verhandlungstraining mit der BSCC – BETTER SOLUTIONS Coachingconsulting GmbH und Partner.

Mit der Einsendung dieses Bestellformulars werde ich zu den wöchentlichen MS Teams Seminaren eingeladen, für diverse, themenrelevante E-Learnings eingeschrieben, alle Termine für die remote Halbtagsessions sowie meine Auswahlmöglichkeiten für das inbegriffene Livetraining in einer von 6 Städten werden mir zugeschickt; ich erhalte Jörg Köcks Buch und nach Terminabsprache ein persönliches 1-stündiges Coaching mit einem Trainer meiner Wahl.

Setze Dich mit uns in Verbindung, wir beraten Dich gerne und stehen Dir bei Fragen zur Verfügung. Wir freuen uns auf Deine Kontaktaufnahme!

Dein Team von BSCC

Sende Deine ausgefüllte Anmeldung an info@bettersolutionsinternational.com

-
- FlexPaket: Bitte nenne in Deiner Antwortemail die Anzahl der gewünschten Module. Preise: MwSt D, AT: ohne / reverse charge, CH: zzgl. 8,1%
 - Umsetzungsturbo: Bitte nenne in Deiner Antwortemail die Anzahl der gewünschten Module. Preise: MwSt D, AT: ohne / reverse charge, CH: zzgl. 8,1%
 - Bootcamp: Bitte nenne in Deiner Antwortemail die Anzahl der gewünschten Module. Preise: MwSt D, AT: ohne / reverse charge, CH: zzgl. 8,1%
 - Masterclass ANGEBOT: Jahresttraining für nur 3.470€, MwSt D, AT: ohne / reverse charge, CH: zzgl. 8,1%**
 - Masterclass: Ich zahle in monatlichen Raten (12 Raten jeweils 447,-€), MwSt D, AT: ohne / reverse charge, CH: zzgl. 8,1%

Name, Vorname

PLZ / Ort

Telefonnummer

Straße / Hausnummer

E-Mail

Firma

Datum und Unterschrift

Termine für Remotesessions

Modul	2024			2025	
	Termin I	Termin II	Termin III	Termin IV	Termin V
Modul 1: Online besser auftreten und präsentieren	14.05. n	05.09. n	tbd	tbd	tbd
Modul 2: Online besser verhandeln	15.05. n	30.09. v	07.11. n	05.03. n	27.05. v
Modul 3: Verkaufstechniken und Konterstrategien	04.06. v	01.10. v	08.11. v	05.03. v	28.05. n
Modul 4: Verhandlungsplanung im Überblick	02.05. n	11.06. v	07.11. v	04.03. v	09.04. v
Modul 5: Anwendung der Kernelemente der Verhandlungsplanung	11.06. n	02.07. v	15.11. v	04.03. n	09.04. n
Modul 6: Verhandeln mit dem anderen Geschlecht	Tbd	Tbd	Tbd	Tbd	Tbd
Modul 7: Der wirksamste Umgang mit Einwänden	02.07. n	30.08. n	22.11. v	02.04. v	27.05. n
Modul 8: Fragetechnik für Profis	08.07. v	03.09. v	26.11. v	02.04. n	29.05. v
Modul 9: Systematisches Verhandlungsmanagement	08.07. n	03.09. n	26.11. n	03.04. v	29.05. n
Modul 10: Verhandeln als Führungsinstrument	09.07. v	04.09. v	27.11. n	03.04. n	30.05. v
Modul 11: Die professionelle Vereinbarungskultur	09.07. n	04.09. n	28.11. v	04.04. v	30.05. n

v = 08:30 – 12:30 Uhr | n = 13:00 – 17:00 Uhr

Termine für Liveseminare und Verhandlungskonferenz

Ort	Termin I	Termin II
Düsseldorf	23.-24.09.2024	12.-13.03.2025
Hamburg	25.-26.09.2024	10.-11.03.2025
München	07.-08.10.2024	19.-20.03.2025
Wien	09.-10.10.2024	17.-18.03.2025
Stuttgart	14.-15.10.2024	26.-27.03.2025
Zürich	16.-17.10.2024	24.-25.03.2025



Verhandlungskonferenz in Zürich

08.04.2025

Konditionen

Es gelten die allgemeinen Geschäftsbedingungen der BSCC – BETTER SOLUTIONS Coachingconsulting GmbH. Anderslautende Einkaufsbedingungen werden ausdrücklich abgelehnt.

Dauer: 12 Monate mit allen Vorteilen wie auf den vorherigen Seiten beschrieben.

Das Startdatum ist frühestens der 01.05.2024, kann aber monatlich stattfinden. Laufzeit 12 Monate für die Masterclass.

Eine Stornierung bis 6 Wochen vor dem ersten Termin ist kostenfrei. Alle Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen Mehrwertsteuer. Die Rechnung wird nach Auftragserteilung gestellt und ist zahlbar innerhalb von 14 Tagen nach Ausstellungsdatum netto.

Voraussetzung für die Teilnahme ist eine fristgerechte Zahlung. Jeder kann teilnehmen, allerdings liegt der Schwerpunkt auf Einkaufsverhandlungen.

Die Anmeldung muss bis zum letzten Werktag des Vormonats eingehen, um den Kurs zum nächstmöglichen Termin im Folgemonat zu beginnen und von allen Vorteilen zu profitieren.

Mit Beginn des Trainings stellen wir eine Onlineplattform zur Verfügung, auf der alle Webinare eingestellt und abgerufen werden können sowie ein moderiertes Forum.

Im Preis enthalten sind alle MS Teams Webinare, die beschriebenen Remote Trainings, das Buch, die E-Learnings, eine persönliche Beratungsstunde sowie 2 Tage live vor Ort. Anreise und Übernachtung zu diesen Veranstaltungen sind vom Teilnehmer zu tragen. Während der Veranstaltung werden während der Kaffee- und Mittagspausen Snacks bereitgestellt. Unterlagen und Materialien für alle Stunden werden bereitgestellt und unterliegen dem Urheberrecht der BSCC | BETTER SOLUTIONS Coachingconsulting GmbH.

Der Erfolg der Teilnehmer ist abhängig von der aktiven Teilnahme und Umsetzungswilligkeit, die Trainer und die BSCC | BETTER SOLUTIONS Coachingconsulting GmbH übernehmen hierfür keine Verantwortung. Teilnehmerzertifikate werden am Ende des Trainings ausgestellt.

Inhalte der Trainingseinheiten können kurzfristig angepasst werden, jedoch nur zum Vorteil der Teilnehmer. Sollte ein Trainer oder eine Trainingseinheit kurzfristig abgesagt werden müssen, wird für Ersatz gesorgt entweder im Rahmen eines anderen Trainers oder eines Ersatztermins.

Wie Du uns erreichst

Unser Büro in der Schweiz

BSCC – BETTER SOLUTIONS Coachingconsulting GmbH

Via case di fondo 1

CH – 6605 Locarno – Monte Bré

Telefon: +41 91 751 43 20

www.bettersolutionsinternational.com

CEO

Jörg Köck

Mobile: +41 79 960 9745

joerg.koeck@bettersolutionsinternational.com

Service

Ribanna Dittrich

Ribanna.Dittrich@bettersolutionsinternational.com

Headquarters

Locarno – Monte Bré

info@bettersolutionsinternational.com

www.bettersolutionsinternational.com

Sichere Dir den Vorteil der Masterclass: Trainingsmodule im Marktwert von 11 bis 17 T€

Einige der Module unseres Jahrestraining sind auf dem Markt in ähnlicher Form zu den folgenden Preisspannen erhältlich:

Wöchentliche Onlinemeetings

Pro Training 100-150€ (insgesamt 32 Trainings)

2 Tage Live Training

2 Tage = 3.200-4.800 €

4x ½ Tage Remote Training

Insgesamt 2 Tag = 3.200-4.000 €

Negotiation Master Community

Pro Jahr = 970 €

1-on-1 Begleitung und Standortbestimmung

Pro Session = 200-1.100 €

negotiation intelligence

800€ pro User

Jörg Köcks Buch

„Der Preis ist zu hoch –
Geld und Glück verhandeln“



E-Learnings

Pro E-Learning 39€, insgesamt = 156€

Verhandlungskonferenz live

200-2.000€

UNSER JAHRESTRaining BIS ZUM 01. Mai 2024

NUR 3.470€

Trainingsschwerpunkte

Maßgeschneiderte Coachings

Bring Deine realen Verhandlungsfälle ein und erhalte maßgeschneidertes Coaching.

Verhandlungsvorbereitung und -matrix

Verstehe die 4P-Methode, das Harvard-Konzept und die Schwierigkeitsgrade von Verhandlungen.

Emotionale Selbstkontrolle

Nutze Deine Emotionen, um bewusst richtig handeln zu können.

Messbar systematisches Verhandlungsmanagement + Zukunft des Verhandeln

Fragetechnik

Meistere die Kunst des Fragens.

Profiling

Der Einfluss unterschiedlicher Persönlichkeiten und Unterschiede zwischen Mann und Frau

Einwandbehandlung

Reagiere gekonnt auf Einwände.

Vertrauenstheorie

Baue stabiles Vertrauen auf.

Visualisierungstechniken

Nutze visuelle Techniken zur Vorbereitung und Strategieentwicklung.

Verhandlungsstrategien und -konzepte; Nachhaltigkeit in der Verhandlung

Verhandlungsrhetorik

Hypnotische Sprachmuster

Monatlicher Marktaustausch

Bleibe auf dem Laufenden über aktuelle Marktgeschehnisse und Trends.

Basiswissen Verhandeln und Kommunizieren

Das Harvardkonzept, die vier Seiten einer Botschaft, usw.

Einblick in die Karten der Verkäufer

Verkaufs- und Abschlusstechniken

Kulturelle Unterschiede und vieles mehr

Referenzen

„Ich freue mich auf die Umsetzung im Alltag! Es ist genial, wie meine Stimme mit den vorhandenen Techniken auf andere wirken kann.“

Kurt Beckmann, Teilnehmer
Seminar „Verhandeln und Ausdruck“

„Sehr gutes, praxisbezogenes Training mit vielen „Take aways“ für zukünftige Verhandlungen.“

Irina Rathert, Teilnehmerin
Seminar „Verhandeln mit Vorsprung“

„Ich hatte zu Beginn des Trainings eine große Skepsis gegenüber der Einkaufsschulung und auch gegenüber Ihnen. Ich durfte in der Vergangenheit diverse Schulungen besuchen und die Ergebnisse waren meist nicht sehr überzeugend. Die Art Ihres Trainings hat mich mehr als überzeugt. Eine derart intensive Schulung mit einer sehr starken individuellen Betreuung habe ich mir nicht vorstellen können.“

Thomas Rödde, Paul Hartmann AG

„Jörg greift auf ein breites Portfolio zu und kann unterschiedliche Methoden anwenden. So konnte ich sehen, was für mich passend war. Von sehr klassisch bis zu Meditationstechniken. Mit dem Ergebnis bin ich wirklich, wirklich überraschend zufrieden. Was ich jetzt schon sehen kann, ist, dass mein Ausdruck, meine Körpersprache, meine Stimme um einiges souveräner geworden ist. Auch wie ich mit Situationen umgehe.“

Judith Glück, HILTI

„Sehr professionelles Seminar zum Thema Verhandeln. Aufregend und lehrreich!“
Herbert Becker, Teilnehmer
Seminar „Verhandeln mit Vorsprung“