



HERBERT THALER
VERHANDLUNGSMANAGEMENT

VERHANDLUNGS ERFOLG! FORST & HOLZ

FÜR TOP ERGEBNISSE IN DER HOLZBRANCHE



VERHANDLUNGSERFOLG! FORST & HOLZ

Wie Sie zum TOP Verhandler werden,
in Verhandlungen **die Führung übernehmen**
und **das Optimum** aus Verhandlungen
herausholen.

HERBERT THALER, NEGOTIATION CONSULTER & TRAINER

IHRE HERAUSFORDERUNG

- “ Sie haben sich ein bestimmtes Level an Fachwissen und Verhandlungskompetenz angeeignet. Dennoch passiert es Ihnen hin und wieder, dass Sie sich in manchen dieser Situationen wiederfinden:
- Ich habe eine strukturierte und motivierte Arbeitsweise. Manchmal gebe ich in Verhandlungen zu schnell nach.
 - Ich weiß nicht so recht, wie ich mich auf eine herausfordernden Verhandlung professionell vorbereite.
 - Ich kann schwer einschätzen, ob ich das Maximum aus der Verhandlung herausgeholt habe.
 - Ich habe keine Strategie, wie ich mit mächtigen und sehr fordernden Verhandlungspartnern umgehe.
 - Als Verhandlungsteam neigen wir manchmal dazu, unkoordiniert vorzugehen und uns damit zu schwächen.
 - Ich bin ein erfahrener Verhandler. In manchen schwierigen Verhandlungen wünsche ich mir einen vertrauensvollen Sparringpartner.

DAS ZIEL

“ In diesem Verhandlungsseminar bekommen Sie Strategien & Taktiken an die Hand mit denen Sie die Führung in der Verhandlung übernehmen. Damit bauen Sie stabile Beziehungen auf, erhalten verdeckte Informationen, vermeiden faule Kompromisse und holen in Verhandlungen das Optimum heraus. Konkret erfahren Sie:

- Wie ein TOP Verhandler zu denken und zu agieren
- Verhandlungen Schritt für Schritt zu analysieren und vorzubereiten
- Die Phasen eines Verhandlungsgespräches zu steuern
- Die 10 1/2 wirksamsten Verhandlungstaktiken einzusetzen
- Genau zu wissen, was Sie tun und sagen, wenn Sie an Ihre persönliche Grenze kommen
- Die Taktiken in einem realen Verhandlungsfall anzuwenden und zu optimieren

VERHANDLUNGSERFOLG! FORST & HOLZ

SEMINARINHALTE

Mindset & Stil

damit Sie lernen, wie ein Top Verhandler zu denken und Ihren Verhandlungsstil zu optimieren.

Fallanalyse & Strategie

um jeden Verhandlungsfall analysieren zu können und zu lernen, wie Sie Schritt für Schritt die optimale Verhandlungsstrategie aufbauen.

Hard Play

um ganz genau zu wissen, was Sie tun und sagen, wenn Sie an Ihre persönliche Grenze oder an die Grenze Ihres Verhandlungspartners kommen.

Verhandeln im Team

um eine herausfordernde Verhandlung im Team zu führen und sich gegenseitig zu unterstützen.

Verhandlungsfall & Follow-up Q&A

hier haben Sie die Möglichkeit neue Verhaltensmuster einzulernen, um Verhandlungstaktiken nicht nur zu kennen, sondern diese auch zu können,

DAS VERHANDLUNGSERFOLG! SEMINAR

WAS SIE ERHALTEN

- Checkliste zur Analyse und Vorbereitung von Verhandlungen
- Schritt für Schritt Anleitung zum Aufbau einer klaren Verhandlungsstrategie
- Aktuelle Sägewerk Deckungsbeitragsrechnung
- Über 20 bewährte Verhandlungstaktiken kennen und können
- 2 Verhandlungsfälle vorbereiten, führen und nachbesprechen
- Umfangreiche Dokumente wie z.B. Onepager, Forderungskatalog, Prinzipien, Taktiken
- Voller Fokus: Von der Analyse bis zum Deal

VERHANDLUNGSERFOLG! GESCHICHTEN

BASF WOLMAN WOOD AND FIRE PROTECTION GMBH



Olaf Höner
Gebietsverkaufsleiter

Ausgangssituation

- Absoluter Experte in seinem Fach.
- Viel Fokus auf Verkauf und weniger auf Verhandlung.
- Keine klar Strategie, sich nicht zu schnell festzulegen und den optimalen Deal abzuschließen.

Ergebnis

- **Strategisch, empathischer Verhandler.**
- **Verhandlungsprozess installiert und damit jederzeit die Taktiken an der Hand, die zum optimalen Verhandlungsergebnis führt.**
- **Auch wenn es hart auf hart kommt, werden Ziele mit Ruhe und Gelassenheit erreicht.**

Das sagt Olaf über unsere Zusammenarbeit:

Als erfahrener Verkäufer habe ich im Laufe des Seminars bemerkt, dass unser Fokus bisher vorwiegend auf dem Verkauf und das Argumentieren des Kundennutzen lag. Heute bereite ich mich wesentlich umfassender auf Verhandlungen vor. Verhandlungsstrategien baue ich basierend auf der Typologie meines Verhandlungspartners auf und achte dabei viel mehr auf das echte Verhandeln.

Das Spezielle in der Zusammenarbeit war, dass wir all das ansprechen konnten, was gerade wichtig war. Das war eine ideale Möglichkeit, echte Kompetenzen gezielt aufzubauen. Wenn es wirklich kompliziert wird, bleibe ich heute ruhig und ich weiß, wie ich agiere. Das gibt Sicherheit und da kommen auch gute Ergebnisse heraus.



VERHANDLUNGSERFOLG! GESCHICHTEN

BAYERISCHE STAATSFORSTEN GMBH



Dr. Roman Koster · 1.

5 Monate ...

Stellvertretender Forstbetriebsleiter bei Bayerische Staatsforsten ...

Kann mich Christopher nur anschließen: Top Seminar!
Authentisch, praxisnah, lehrreich und richtig gut gemacht.
Danke, **Herbert Thaler!**

Gefällt mir ·  1 | Antworten · 1 Antwort

HERBERT THALER

NEGOTIATION CONSULTANT & TRAINER

- Gründer der Unternehmensberatung:
Herbert Thaler Verhandlungsmanagement
- Entscheider und Verhandler von bis zu € 150 Mio.
in einem finnischen Forst- und Papierkonzern
- Lehrtätigkeit an der Fachhochschule Salzburg
- Seit 2018 über 2.000 Verhandler ausgebildet
- Über 30 Geschäftsführer in aussichtslosen
Verhandlungen zum Erfolg geführt.

Bekannt aus:





HERBERT THALER
VERHANDLUNGSMANAGEMENT



HERBERT THALER
VERHANDLUNGSMANAGEMENT

Ich freue mich darauf, gemeinsam mit Ihnen herausragende Verhandlungserfolge zu erzielen.

Herbert Thaler | Tel. +43 664 3979828 | thaler@verhandlungsmanagement.at
Villenstraße 13 | A-4662 Laakirchen | AUSTRIA | www.verhandlungsmanagement.at

HERBERT THALER VERHANDLUNGSMANAGEMENT
Strategien, Taktiken und Prozesse für volatile Märkte