

Seminarangebot

Königlich verhandeln

Souverän Verhandlungen führen mit Salomo & Co.



Inhalt

	Seite
Das Seminar: Themen und Zeiten	2
Der Referent: Vita und Referenzen	3
Das Buch: Fürs Seminar und danach	4
Der Auftrag: Details zum Inhouse-Seminar	5



„Es ist nicht meine Art [...], eine schnelle Antwort zu geben ohne die nötige Überlegung.“

Elisabeth I.

Das Seminar: Themen und Zeiten

In diesem Seminar lernen Sie, Verhandlungen mit der richtigen Haltung zu führen. Warum das wichtig ist? Weil Techniken allein Ihnen nicht weiterhelfen. Jedenfalls nicht immer. Denn jede Verhandlung stellt Sie vor neue Herausforderungen. Verhandeln Sie wie eine Königin / ein König! Tipps dazu gibt es von Salomo & Co.

Themen

WAS FUNDAMENTAL IST

Katharina die Große
1 Gute Beziehung

Ludwig XIV.
2 Vorbereitung

WORUM ES GEHT

Friedrich der Große
3 Unsere Interessen

Friedrich Barbarossa
4 Eure Interessen

WIE SIE VORGEHEN

Marc Aurel
6 Beobachten

Elisabeth I.
7 Warten

Maria Theresia
8 Schweigen

WIE SIE AUFTRETEN

Jakob VI. und I.
9 Skepsis

Victoria
10 Selbstbehauptung

WAS DANACH WICHTIG IST

Wilhelm I.
11 Zuverlässigkeit

Meine Methode

Individuell: Sie sagen mir vorab, was für Sie wichtig ist. Wir gehen auf Ihre Themen, Anliegen und Fallbeispiele ein. Wir stärken Ihre Stärken und arbeiten heraus, wie Sie Ihre Schwächen ausgleichen können.

Praxisnah: Was Sie in meinen Seminaren und Coachings machen? Sie schreiben. Sie reden. Sie verhandeln. Und Sie werden besser. Und besser. Natürlich gibt es auch einen Theorieteil. Aber selbst den gestalten Sie mit. Wie? Lassen Sie sich überraschen!

Nachhaltig: Wir haben viel Spaß beim Lernen. Zum Glück! Denn wer lacht, lemt leichter und behält länger. Und was ist, wenn Sie wieder im Alltag angekommen sind? Ich lasse nicht locker: Sie bekommen eine Postkarte von mir, die Sie selbst geschrieben haben. So werden Sie an Ihre guten Vorsätze erinnert.

Seminarzeiten und Pausen

Am Vormittag legen wir die Grundlagen. Sie lernen die königlichen Tricks kennen und wenden sie in einigen Übungen an.

Am Nachmittag starten wir mit einer Zusammenfassung des Gelernten. Damit Sie fit sind für die Verhandlungsgespräche, die Sie dann führen.



Der Referent: Vita und Referenzen

Warum ich Seminare gebe? Weil das meine Berufung ist! Es erfüllt mich, meine Seminarteilnehmer innerhalb von ein, zwei Tagen vorzubringen – und sie für die Meister und ihre Tricks zu begeistern. Wir lachen viel, und wir üben viel. Denn Übung macht den Meister!

Dr. Ralf Lengen



*1968, verheiratet, vier Kinder

Inhaber von Meistertricks – Besserschreiben, reden und managen mit Salomo & Co. (seit 2010)

Gründer und Inhaber der unique relations GmbH, der Agentur für Kommunikation mit Geist, Witz und Salomo (seit 2003)

Redakteur bei Zeitung, Radio, Fernsehen und Agentur (1997-2003)

Studium der Klassischen Philologie, Deutsch und Geschichte in Münster, Bologna, Freiburg und Pittsburgh, USA (1989-1997), Dissertation über den Stil des Aristoteles

Meine Philosophie

Voranbringen mit Geist, Witz und Salomo

Geist: Lernen Sie von den Meistern: Cicero, Luther, Marie Curie, Adenauer & Co.

Witz: Ich will, dass das Seminar Ihnen Spaß macht! So lernt es sich leichter.

Salomo: König Salomo ist mein Lieblingsmeister. Ich liebe seinen Rat – meine Teilnehmer auch!

Meine Seminare

Schreiben	Reden	Managen
Basis-Seminar	Basis-Seminar	Basis-Seminar
Überschriften würfeln	Auf den Punkt kommen	Königlich verhandeln
Interviews führen	Wirksam kritisieren	Konflikte managen
Formate und Themen finden	Sicher moderieren	Eine Vision entwickeln
Schwierige E-Mails schreiben	Lampenfieber überwinden	Zur Marke werden

Kundenstimme

Bernd Menne, Württembergische Versicherung AG

„Ich denke sehr gerne und mit einem Schmunzeln an die Seminare bei Ihnen zurück, wo man nicht nur viel gelernt hat, sondern auch der Humor nicht zu kurz kam. Und Ihr Newsletter ist für meine Kolleginnen und mich eine Fundgrube für unsere tägliche Arbeit.“

Weitere Kunden



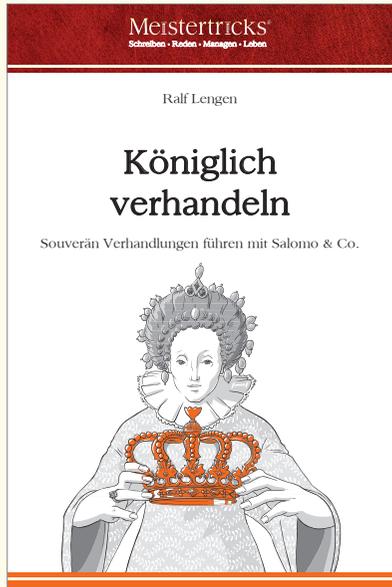
Das Buch: Fürs Seminar und danach

Praktischer als ein dicker Seminarordner: eine schlanke Meistertricks-Publikation. Wie es sich gehört, mit Tipps und Tricks von Salomo & Co. und vielen Hinweisen, wie Sie sie richtig umsetzen.

Das Buch zum Seminar

Das ganze Leben ist Verhandlung: Wir gleichen täglich unsere Interessen mit denen anderer ab. Damit Sie dabei nicht zu kurz kommen, brauchen Sie eine königliche Haltung. Wie Sie damit das Beste für beide Seiten erreichen, erfahren Sie von zwölf großen Königinnen und Königen.

978-3-945788-04-2, 19,95 Euro



Das Urteil der Presse

Berliner Zeitung | Heft 253
29./30. Oktober 2011 | ©Raufeld Medien

„Lengens bereitet seine Hinweise so auf, dass man sie ohne langes Studium eines umfangreichen Ratgebers schnell umsetzen kann. Und selbst wenn Lengens Lehren an sich nicht neu sind, ist die Aufbereitung doch so originell, dass man gern zu dem handlichen Fächer greift. Nimmt man sich alle oder einzelne Tricks zu Herzen, gelingt es sicherlich, die Geschäftspost in Zukunft meisterlich zu gestalten.“



Weitere Publikationen



Der Auftrag: Details zum Inhouse-Seminar

Sie haben sich für ein Seminar mit Meistertricks entschieden? Wunderbar! Wir müssen nur noch einige Details klären – ich freue mich über Ihren Anruf: 01522 1 444 888 oder Ihre E-Mail: lengen[a]meistertricks.de.

Ihre Buchung

„Königlich verhandeln“

1-Tagesseminar: **2.800,00 Euro***
für maximal sechs Personen
Jede weitere Person: 200,00 Euro*

Kostenlos für jede Person:

Das Buch „Königlich verhandeln“ (siehe Seite 4)

Sie zahlen pro Termin eine Reisekostenpauschale von 400,00 Euro*.

Bitte ankreuzen:

- Sie übernehmen **vorab** die Hotelkosten (Anreise am Vorabend).
- Sie zahlen eine Hotelkostenpauschale von 200,00 Euro* pro Nacht (Anreise am Vorabend).

Termin

Firma

Ansprechpartner

Ort, Datum

Unterschrift

Die Mail an alle Beteiligten

Bitte um Fragen / Wünsche für das Seminar „Königlich verhandeln“ bis zum ...

Liebe Kolleginnen und Kollegen,

schön, dass Sie am Seminar „Königlich verhandeln“ teilnehmen! Das Besondere am Seminar: Sie bekommen individuelle Tipps vom Referenten, Dr. Ralf Lengen.

Einzige Voraussetzung: Bitte mailen Sie 2-3 Fragen und / oder Wünsche bis zum ... an lengen[at]meistertricks.de.

Vielen Dank!

Anzahl der Personen

Auch wenn ich für mehr Personen mehr in Rechnung stellen kann: Ich empfehle Ihnen, nicht zu viele anzumelden. Denn je weniger Personen teilnehmen, desto mehr profitieren sie vom Seminar.

Mehr als 12 ist nicht so günstig, 10 ist besser, und 8 ist ideal. Entscheiden Sie!

Der Raum

Sitzordnung:



Bitte bereitstellen:

- Beamer
- Flip-Chart
- Metaplan-Wand
- Moderationskoffer

Stornierungsbedingungen

Bis zehn Wochen vor dem Termin kann das Seminar kostenlos schriftlich storniert werden, bis sechs Wochen vor dem Termin zur Hälfte der Seminargebühr. Danach wird die gesamte Seminargebühr fällig.