

Newsletter August 2017



- Professionalisierung Ihrer Verhandlungen -

Liebe Leserinnen und Leser,

im vergangenen Jahr hatte ich über die Kunst des guten Verhandeln und meine Zertifizierung als Negotiation Facilitator bei der Vienna School of Negotiation berichtet. In der Zwischenzeit ist aus der Qualifizierungs-Maßnahme eine Geschäftspartnerschaft entstanden. Neben der Gründerin Sonja Rauschütz gibt es nun vier weitere Partner aus Österreich und Deutschland. Die Vienna School of Negotiation verstärkt damit die Aktivitäten zur Professionalisierung von Verhandlungen in Europa. Das Angebot inkludiert die Unterstützung von Chefverhandlern und deren Teams sowie von Organisationen und Personen, die sich guter Verhandlungsführung und exzellenten Ergebnissen verschrieben haben.

Kernkompetenz Consulting

Verhandeln im Team	Professionelle Vorbereitung und psychologisches Profiling der Verhandlungsparteien, Online Coaching und Debriefing Diagnostik von konfliktträchtigen Verhandlungssituation
Negotiation Facilitation	Begleitung und Moderation von Verhandlungen (Fokus auf Prozessleitung und Management der menschlichen Seite)
Organisationsberatung	Assessment und Anpassung von Verhandlungsprozessen , Standardisierte Assessment und Negotiator Agility für Verhandlungsführer und deren Teams

Kernkompetenz Training

Verhandeln nach dem Harvard Konzept	4 Prinzipien des Harvard Konzepts , Methoden der professionellen Vorbereitung, Diagnostik von schwierigen Situationen und schwierige Taktiken
Process Communication Model	Verhaltensbasiertes Kommunikationsmodell mit 6 Persönlichkeitstypen inkl. deren Stärken und präferierten Kommunikationskanälen. Einfacher Praxistransfer durch das Verständnis der richtigen Motivation und von vorhersagbaren Verhaltensmustern im Stress. Persönlichkeitsprofil inklusive .
Leading out of Drama	Konstruktiver Umgang mit Unterschieden mit weniger Drama und mehr Produktivität . Stärkung der Konfliktfähigkeiten inklusive Drama Resilience Assessment .
Negotiation Facilitator	Zertifizierte Ausbildung von praxiserfahrenen Verhandlerinnen und Verhandlern zu Verhandlungsprofis in 4 Modulen.
Executive Negotiator	Best Of der Kernmethoden in 3-4 Tagen mit internationalem Team in English oder Deutsch

Aktuelle Angebote

04.-07. September 2017, Wien	Executive Negotiator Program (English) Interest-based negotiations, International Deals, Crisis negotiation and Managing the People Side including an introduction to Process Communication and Leading Out of Drama (Personality Profile and Drama Resilience Assessment available)
ab 12. Oktober 2017, Wien	3. Zertifizierter Negotiation Facilitator In 4 Modulen von der Praxis zum Verhandlungsprofi
11.-13. Dezember, Berlin	Executive Negotiator Program (Deutsch) Interessenbasierte Verhandlungsführung und Einführung in das Process Communication Model samt Persönlichkeitsprofil.

Für weitere Informationen oder bei Interesse an den Trainings stehe ich gerne zu Ihrer Verfügung.

Web: <https://lepsy-consulting.de>

Mail: f.lepsy@lepsy-consulting.de

Tel.: +49 (351) 30707000

Buchungen der aktuellen Angebote können Sie auch direkt auf der Homepage der Vienna School of Negotiation vornehmen.

Web: <https://www.viennaschool.at>

Mail: cs@viennaschool.at

Tel.: +43 (1) 9532652

Ich wünsche Ihnen erfolgreiche Verhandlungen.

Ihr Frank Lepschy