

THEMEN  
DIESES  
EXPOSEES:

I. HALBJAHR 2009

OFFENE TRAININGS

- Die Kunst des Verhandeln
- Hintergrund von Talenten
- Inhalte, Methoden, Termin und Investition
- Unser Integrales Trainingsprinzip
- Das CO-MATRIX-Kernteam
- Ort und Rahmenbedingungen

## ZUSAMMENFASSUNG:

Auf Basis Ihrer persönlichen Ressourcen, verbessern Sie die Balance von Zielerreichung und Beziehung in anspruchsvollen Verhandlungsprozessen.

Persönliche, kommunikative und taktische Kompetenzen werden gleichermaßen interaktiv und übungintensiv erweitert

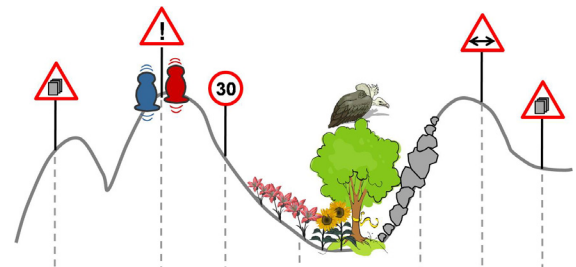
## Die Kunst des Verhandeln

Stellen Sie sich einen öffentlichen Platz vor, auf dem begabte Künstler und Handwerker ihre Dienste anbieten, um ihren Lebensunterhalt zu bestreiten. Zum Beispiel in Budapest, Paris, Wien oder München. Mit hoher Begabung werden hier oft Bilder und authentische Portraits angefertigt.

Ein Zitat vom ehemaligen Börsenguru, André Kostolany, beschreibt unsere Haltung zu Überzeugungs- und Verhandlungsprozessen sehr treffend: „So ein Portrait in dieser Qualität herzustellen ist gutes Handwerk. Dafür jedoch auch einen guten Preis mit einem Kunden zu verhandeln, das ist Kunst!“

Es ist wirklich eine „Kunst“ eine intakte Beziehung

aufzubauen, sich auf den Verhandlungspartner einzustellen, Informationen bewusst auszutauschen, Argumente ausreichend aber dosiert zu platzieren, mit konstruktiven Vorschlägen in den eigentlichen Verhandlungsprozess zu führen, sich nicht an unterschiedlichen Meinungen verhärtend „verhungern“, sondern flexibel und kreativ Leistung und



Souverän durch die „VerhandlungsLandkarte“ bewegen.

Gegenleistung zu balancieren.

Durch diesen Prozess sensibel aber konsequent zu gehen, wie auf dem Kurs einer „Landkarte“, macht großen Spaß, wenn auch die Einstellung und die Haltung dafür passen. Verhandlungen führen zählen zu den natürlichsten und ältesten Tätigkeiten, die wir zum Leben brauchen.

## Der Hintergrund von Talenten

Der Begriff **Talent** hat seinen Ursprung im Altgriechischen „talanton“, seine Bedeutung war damals: Waage und Gewicht. Später wurde er zu der Bezeichnung für eine Währung.

Das Begriffsverständnis wandelte sich vom materiellen Vermögen hin zum Synonym für besondere persönliche

Fähigkeiten.

Aus der Erfahrung vieler Trainings und Coachings, basieren diese Fähigkeiten auf persönlichen „Ressourcen“, Grundmotivatoren oder auch der Persönlichkeitsstruktur eines Menschen. Wenn diese inneren Ressourcen bekannt sind kann man sie gezielt entwi-

ckeln, fördern und kultivieren. So entstehen im Sinne beider Definitionen individuelle nutzbare Talente.



## Inhalte, Methoden, Termin & Investition

Als erstes definieren wir den Verhandlungsstil, der am besten zu unseren persönlichen Talenten passt und faire und trotzdem konsequente Verhandlungsprozesse ermöglicht.

Danach üben wir wie man „in-takte“, Beziehungen herstellt, oder sie zeitnah entstört.

Wie man Informationen bewusst gewinnt und rechtzeitig in der Verhandlung platziert.

Die Beweggründe der Verhandlungspartner verstehen und wie wir diese aktiv für den Verhandlungsprozess nutzen können?

Die **Investition** für beide Trainingstage beträgt **650,- €** zuzüglich der gesetzlichen Mehrwertsteuer und der individuellen Nebenkosten (siehe nächste Seite).

Wie gestaltet man einen Verhandlungsprozess zielorientiert, flexibel und auf individuelle Gesprächspartner abgestimmt?

Welche bewährten Taktiken werden von Profis gerne in Verhandlungsprozessen eingesetzt - und wie gehen wir souverän damit um?

Was machen wir in zähen Sequenzen und wie gehen wir mit Druck- und Stresssituationen um?

Diese Fragen finden nachhaltige Antworten und nachhaltige Verhandlungskompetenzen werden geschaffen.

### Methoden:

- interaktive Lehrgespräche
- Einzel-, Tandem- und Gruppenarbeiten
- Erkenntnisreiche Analogieübungen und Praxisübungen in Kleingruppen
- Taktische und komplexe Verhandlungsübungen

### Termin:

**19.- 20.03.2009**

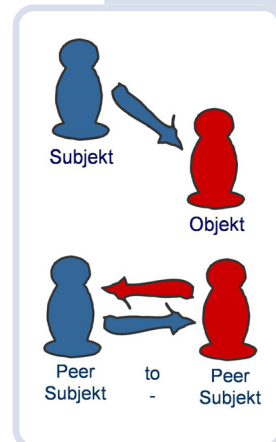
### Teilnehmer:

Vertrieb, KAM, Führung, max. 12 Teilnehmer

### Ort: München

### Trainer:

Bernhard Bartsch



**Intakte Beziehungen sind absichtsvoll und partnerschaftlich!**

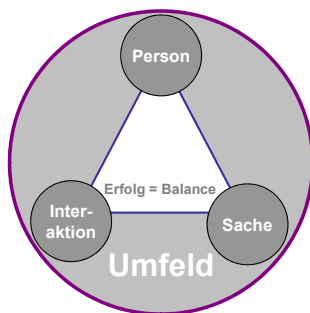
## Unser integrales Trainingsprinzip

Die CO-MATRIX Trainings orientieren sich prinzipiell an drei Voraussetzungen für nachhaltigen Erfolg, eingebettet im beruflichen Umfeld:

### Die Person

Auf den individuellen Ressourcen und Motiven einer Persönlichkeit basieren Werte, Talente und Verhaltensmuster. Welche dieser Ressourcen bewusst und entwickelt sind, somit für anspruchsvolle Situationen nutzbar, ist erfolgsentscheidend. Wie gute Handwerker befassen wir uns mit „Materialkunde“, also den Eigenschaften, Möglichkeiten und Grenzen des sensiblen

„Werkstoffes“ Mensch.



**Erfolg die Balance von Kompetenzen, Beziehungen und Beweggründen.**

### Die Interaktion

Die Qualität von zwischenmenschlichen Beziehungen. Der Unterschied von intakten Beziehungen oder gestörten. Das Herstellen tragfähiger Beziehungen,

um Ziele gemeinsam zu erreichen mit Akzeptanz, Klarheit und Mut.

### Die Sache und das Praxisumfeld

Um funktionale Aufgaben zu meistern, verbinden wir fachlichen Kompetenzen mit kommunikativen Fähigkeiten. Der bewusste und personenorientierte Einsatz von Strategien, Taktiken, Methoden und konsequenten, aber fairen Kommunikationstechniken, ermöglicht nachhaltigen Erfolg. Wir binden das berufliche Umfeld praxisnah in unsere Lernfelder mit ein, um den direkten Transfer der Trainingserkenntnisse zu sichern.

### WEITERE OFFENE TRAININGSTHEMEN IN 2009:

- Führung - „Managing Talents“
- Vertrieb - „Master of Talents“
- Ausbildung - Führungskraft als Coach
- Talent Workshop
- Ausbildung - Integrales Key Account Management

## Das Kernteam in München

### Heike Müller -

Gesellschafterin von CO-MATRIX ist seit 2007 Ihre direkte Ansprechpartnerin für alles Organisatorische in der Münchner Zentrale.



Außer in unserem Büro ist sie auch als ausgebildete Trainerin und Coach für CO-MATRIX Projekte tätig.

Heike Müller ist Kinderpädagogin mit medizinischen Fachschulstudium. Über 20 Jahre ist sie als Erzieherin, Leiterin in öffentlichen Einrichtungen sowie selbständig tätig.

### Wolfgang Schwenk -

Jahrgang 1951 - Inhaber, von COaching-MATRIX, Trainer, Coach & Consultant.

Nach der Ausbildung zum Elektromechaniker studierte er Psychologie, mit Diplomabschluss. Diverse Zusatzausbildungen und Zertifizierungen ergänzen diese Basis.



Langjährige Praxiserfahrung sammelte er bei Nixdorf und in der Geschäftsleitung von Microsoft Deutschland. Seit 2001 ist er selbständiger Coach & Trainer.

### Bernhard Bartsch -

Jahrgang 1959 - Geschäftsführender Gesellschafter von CO-MATRIX, Business Coach, Trainer, & Consultant.

Als Kaufmann und Techniker, sammelte er langjährig Erfahrung im Service, Vertrieb und Management, der Medizin- und Unterhaltungselektronik. Zahlreiche Zusatzausbildungen und Zertifizierungen ergänzen diese Basis. Seit 1987 ist er Trainer & Coach, leitete namhafte Trainingsinstitute als Geschäftsführer und Vorstand.



*Die COmpetence-MATRIX für nachhaltige Entwicklung persönlicher Talente und strategischer Kompetenzen.*

*In Verhandlungsprozessen, beispielsweise bei Nestlé, Lorenz Snack World, Teekanne, OSRAM, WMF, GE Medizintechnik, CITROËN, Astellas, Ortholmol, Takeda ...*

Sie finden uns im Internet unter [www.co-matrix.de](http://www.co-matrix.de)



# CO-MATRIX

**CO-MATRIX**

**Business Coaching, Training & Consulting**

**Wasserburger Landstr. 148**

**D-81827 München**

**Telefon: +49 89 444 5 222 6**

**Fax: +49 89 444 5 222 9**

**E-Mail: [info@co-matrix.de](mailto:info@co-matrix.de)**

Unseren offenen Trainings finden in München statt. Je nach Teilnehmerzahl und eingesetzter Methodik, in spezialisierten Trainingshotels oder in den Veranstaltungsräumen von CO-MATRIX.

Die Kosten für Unterlagen und Pausenverpflegung sind inklusive. Unterbringung, Verpflegung und Reisekosten tragen die Teilnehmern selbst.

Gerne sind wir bei der Hotelorganisation behilflich.

Detaillierte Veranstaltungs- und Reisebeschreibungen erhalten Sie vor jeder Veranstaltung.

Wir freuen uns auf Sie!

