

# Influence & Manipulation

## Erlernen Sie Manipulationen in Verhandlungen erfolgreich abzuwehren

Wer beeinflusst wen in Verhandlungen? Wie fällen wir unsere Entscheidungen? Wie erkenne ich Manipulationen und wie schütze ich mich davor? In diesem faszinierenden Workshop werden die Teilnehmenden das Verständnis und die Bewältigung der herausfordernden emotionaler und kommunikativer Dynamiken in Verhandlungen entdecken.

Es wäre schön zu denken, dass Menschen bei einer Verhandlung alle verfügbaren Informationen berücksichtigen, um ihr Denken zu leiten. Aber die Realität sieht sehr oft anders aus. Wir schärfen das Bewusstsein, wie Sie die Verhandlung positiv beeinflussen und wie Sie sich vor Manipulationen schützen können.

### Hauptthemen

- ✦ **Influence-Prinzipien und ihre Wirkung**
- ✦ **Manipulationstaktiken erkennen und abwehren**
- ✦ **Wie Emotionen getriggert werden und wie damit umgehen**
- ✦ **Mindset – mit der richtigen Einstellung in die Verhandlung**
- ✦ **Wie die Macht des Unbewussten in Verhandlungen nutzen**

### Lernziele

Sie kennen die Prinzipien der Influncetechniken und wissen, wie Sie sich dagegen schützen können.

Sie kennen Ihre Verhandlungsstärken und können diese gezielt einsetzen.

Ihr Bewusstsein ist geschärft für Manipulationen in Verhandlungen und wie Sie diese zu Ihren Gunsten nutzen können.



### Methodik

Workshops, Rollenspielen, Teamarbeiten, Kurz-Inputs der Referenten, Coaching-Elemente, Diskussionsrunden etc.

Nehmen Sie mit uns **Kontakt** auf für weitere Informationen unter [www.verhandlungsstark.ch](http://www.verhandlungsstark.ch)

## Ihre Trainer

### Wer sind wir und was uns wichtig ist

Wir sind Ihre externen Fachexperten und Sparringpartner, die Sie zielorientiert bei Ihren herausfordernden Verhandlungen weiterbringen. Uns ist es speziell wichtig, dass wir Ihr Verhandlungstraining nicht nur lehrreich, sondern interaktiv und abwechslungsreich mit der nötigen Prise Humor gestalten. Mit Freude lernt es sich schliesslich am besten. Die Teilnehmenden werden von Beginn an aktiv in die Schulung einbezogen. Wir setzen uns mit Ihren Herausforderungen, Themen und Fragen auseinander und integrieren diese in unser Verhandlungstraining. Am Ende des Tages kennen Sie die Antworten. Wir legen besonderen Wert auf die Umsetzung der Verhandlungstheorie in die Praxis durch konkretes Trainieren oder Implementierung in den Alltag. Dies ergänzt mit kurzen hilfreichen Wissens-Inputs basierend auf den aktuellsten Erkenntnissen aus Wissenschaft und Forschung. Wir holen Sie da ab, wo Sie stehen und bringen Sie dahin, wo Sie hinmöchten.

#### **Franziska Kunz**, lic. iur.

Professional Certified Coach (PCC ICF)  
TBR Certified Trainer  
Mediatorin IRP-HSG  
Organisationsberaterin



+41 79 279 79 50



[www.verhandlungsstark.ch](http://www.verhandlungsstark.ch)



Als Coach und Trainerin ist es ihr Ziel, Menschen und Organisationen zu befähigen, mittels Ko-Kreation gewünschte Verhandlungsergebnisse zu erschaffen. Ihr Tätigkeitsfokus liegt in der Verhandlungs-Kommunikation, zwischenmenschliche Kompetenzen (power skills), Verhaltensänderungen und Entwicklungen bei Menschen, Teams und Organisationen. Ihre Stärke ist power skills mit hard facts zu verschmelzen.

#### **Jürg Koller**, Dr. iur.

Rechtsanwalt  
Notar  
Mediator SAV



+41 41 761 19 19



[www.verhandlungsstark.ch](http://www.verhandlungsstark.ch)



Als Rechtsanwalt und Notar mit eigener Anwaltskanzlei verfügt er über einen breiten Erfahrungsschatz in Verhandlungs- und Prozessführung. Er setzt sich in seiner Tätigkeit für innovative und integrative Prozessgestaltung und Moderation ein, um Gruppen bei der Zusammenarbeit über Differenzen hinweg zu helfen, kreative Lösungen für (scheinbar) unlösbare Probleme zu finden und Beziehungen von Macht und gemeinsamer Verantwortung neu zu gestalten.

Nehmen Sie mit uns **Kontakt** auf für weitere Informationen unter [www.verhandlungsstark.ch](http://www.verhandlungsstark.ch)