

BE36 Get to Know

	\$+"Februar 2012	
ZEIT	Thema	Bemerkung
9:00-9:30	Begrüßung der Teilnehmer	
9:30-10:30	Einführung in BE36	Ursprung, Konzept und Ziele von Business Excellence 36
10:30-10:45	<i>Pause</i>	<i>Pause</i>
10:45-11:00	BlindSpot Vorbereitung	iPhone/iPad oder Papier ?
11:00-11:15	BlindSpot Analyse	Teilnehmer erarbeiten Ihren BlindSpot
11:15-12:00	BlindSpot Auswertung	Gemeinsame Auswertung der Erkenntnisse
12:00-13:00	<i>Mittagessen</i>	<i>Mittagessen</i>
13:00-13:30	Sun Tzu`s 36 Strategeme	Übersicht und Beispiele
13:30-14:30	Zipper / Strategiebaum	Einteilung und Sortierung von Strategemen
14:30-14:45	<i>Pause</i>	<i>Pause</i>
14:30-15:00	Verhandlungsablauf	Ablauf und Einteilung für die Verhandlung
15:00-15:15	Verhandlung Teil 1	Praxisbeispiel in 2 Gruppen
15:15-15:30	<i>Pause</i>	STRATEGISCHE ORIENTIERUNG !
15:30-15:45	Verhandlung Teil 2	Verhandlungsziele mit neuer Strategie erreichen.
15:45-16:30	Verhandlungsauswertung	Kurze Vorstellung durch die Verhandlungsführer.
16:30-17:00	Fragen und Abschluss	Bewertungsbögen
