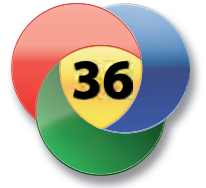


# Business Excellence 36



Verbessern Sie mit Business Excellence 36 Ihre bisherigen Verhandlungsstrategien. Tarnen Sie sich und enttarnen Sie Ihren Gegner. Verhandeln Sie mit Business Excellence 36: Simpel.Schnell.Smart.Selbstbewusst.

## Ihr Weg zum Erfolg.



## Was ist Business Excellence 36?

Business Excellence 36 ist eine Applikation der Procandor UG. Eine App für globale, strategische Verhandlungsführung. Die App basiert auf den 36 alten Chinesischen Weisheiten (Strategemen). Werden Sie sich Ihrer Schwächen in Verhandlungen bewusst und lernen Sie gleichzeitig Ihre Verhandlungskontrahenten besser einzuschätzen.

### Mit 36 Strategemen zum gewünschten Verhandlungsziel

Die 36 Strategeme stammen aus China, sie wurden ursprünglich als Kriegslist angewandt. Der Procandor ist es gelungen, die Erfahrungen aus den alten Weisheiten in einer bahnbrechenden und brillanten Applikation zusammen zu fassen und auf heutige Verhandlungssituation zu übertragen. Mit den 36 Strategemen können Sie garantiert in JEDER Verhandlungssituation punkten. Hier werden die Grundprinzipien des Handelns – eine Aktion erfordert eine Reaktion – mit Hilfe von **vier Farben** und den **acht Strategien** • Enttarnen • Tarnen • Täuschen • Fliehen • Gewinnen • Angreifen • Verteidigen • Ablehnen • dargestellt.

### BlindSpot-Analyse

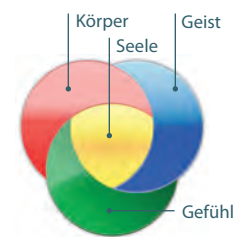
Die BlindSpot-Analyse ist die Grundlage für erfolgreiches Handeln und von Business Excellence 36. Sie ist das Selbsterkenntnis-Tool für Ihre unbewussten Gewohnheiten, Vorurteile, Vorlieben und Abneigungen. Nutzen Sie den BlindSpot sowohl für den Geschäftsalltag als auch für den privaten Bereich. Der Fokus liegt in der persönlichen Bewertung jedes einzelnen Strategems. Die Bewertung kann je nach individuellem Empfinden positiv oder negativ ausfallen. Das Ergebnis wird Sie verblüffen. In der abschließenden Auswertung werden Ihre ganz persönlichen positiven und negativen Strategeme einander gegenüberstellt.



### Vier Kräfte

Konzept des ganzheitlichen Handelns übertragbar auf alle Themen- und Lebensbereiche. Hier als Beispiel die menschlichen Kräfte Körper, Geist, Gefühl und Seele. Das Farbschema verdeutlicht die Wechselbeziehung zwischen den einzelnen Kräften die beim Handeln eine bedeutende Rolle spielen. Denken Sie Blau! Fühlen Sie Grün! Handeln Sie Rot! Vertrauen Sie Gelb!

### Menschliche Kräfte



**TwinWin** Doppelgewinnerlösung und zusätzlicher Synergieeffekt für Dritte.



## Die Tools von Business Excellence 36

Die Business Excellence 36 Applikation setzt sich u.a. aus sechs Tools zusammen, mit denen Sie Ihre Verhandlungen im Vorfeld simulieren können. Diese unterscheiden sich im Wesentlichen in ihrer Darstellung und dem Bediener-Level (Trainings-Level, ein Stern/Advanced zwei bis drei Sterne/Master-Level).

### Trainings-Level: Das VierKräfte-Tool

Das **VierKräfte-Tool** verdeutlicht, dass sich das Konzept von Business Excellence 36 in allen Lebensbereichen anwenden lässt. Hier geht es um Verhandlungstraining und bisherige Verhaltensmuster, die es aufzubrechen gilt. Lernen Sie mit Hilfe dieses Tools Ihre bisherige Rolle in Verhandlungen zu hinterfragen und Verhandlungen aus dem Blickwinkel Ihres Gegenübers zu betrachten.

### Advanced-Level: Zipper • Portfolio • 6x6 • StrategieBaum

Mit dem **Zipper-Tool** können Sie reale Verhandlungen simulieren. **Aktion – Reaktion** die Grundvoraussetzung des Handelns. Sie haben die Möglichkeit Verhandlungen zu planen, die Verhandlungstaktik zu korrigieren und im Anschluss zu analysieren. Sie beginnen Ihre Verhandlung oft mit der gleichen Einleitung? Mit Hilfe des Zipper-Tools können Sie von Ihren bisherigen Verhandlungsstrategien abweichen und erfolgreich neue Wege beschreiten. Im Portfolio-Tool werden die 36 Strategeme nach den Kräften „Herzwärme“ und „Verhandlungsdruck“ positioniert. Die Einteilung der Strategeme erfolgt auf emotionaler Ebene.

**iPad/iPhone** Die Business Excellence 36 App zeichnet sich durch ihre einfache und übersichtliche Bedienung und Grafik aus. Sie ist selbsterklärend und ist sowohl für das iPhone als für das iPad geeignet. Hier dargestellt eine Ansicht des Strategiebaumes und das Zippertools.



# Business Excellence 36



Die Darstellung des 6×6 Tradition-Tool orientiert sich an dem traditionellen chinesischen Ursprung der Strategeme. Welches der 36 Strategeme sollten Sie wählen, wenn Sie ihren Verhandlungsgegner verwirren wollen? Diese Antwort bekommen Sie mit dem 6×6 Tool.

Der StrategieBaum ist in seiner Darstellung, im Gegensatz zu dem 6×6 Tradition-Tool, strategisch-logisch aufgebaut.

Alle Anwendungen haben das gleiche Ziel: Verhandlungen im Vorfeld zu strukturieren und erfolgreich zum Abschluss zu bringen.

## Master Level: Das Schachbrett

Nachdem Sie die Trainings- und Advanced-Tools erfolgreich absolviert haben, folgt nun die Königsdisziplin: Das Schachbrett-Tool.

Die Besonderheit in diesem Level: Simulieren Sie bis zu drei vorgedachte Schachzüge, um unterschiedliche Verhandlungsergebnisse zu erzielen. Beeinflussen Sie aktiv im Voraus, wer als Gewinner aus der Verhandlung hervorgeht.



## Ankündigung

Ab Herbst 2011 veranstalten wir regelmäßige Workshops für Firmen sowie Personalcoachings, bei denen Sie Ihre Verhandlungskompetenz mittels Business Excellence 36 weiter erfolgreich ausbauen können.

Weiterführende Details zum kompletten Programm von Business Excellence 36 finden Sie auf unserer Homepage [www.procandor-akademie.de](http://www.procandor-akademie.de) oder Sie kontaktieren uns direkt: [procandor@me.com](mailto:procandor@me.com).

### **Allgemeine Information**

Benötigen Sie noch weitere Informationen zu unserem Produkt? Sprechen Sie uns gern an: [meistersun@me.com](mailto:meistersun@me.com)

### **Support**

Bei Fragen zur Bedienung von Business Excellence 36 wenden Sie sich an [procandor@me.com](mailto:procandor@me.com)



Procandor UG  
Angerring 24, 38446 Wolfsburg  
Marcus Krefft (GF) | [procandor@me.com](mailto:procandor@me.com)