



procandor

Akademie für strategische Verhandlungsführung



Willkommen in der Welt der Strategeme.

Informieren Sie sich über unsere **Life-Workshops** und **Coachings**. Lernen Sie **BE36** kennen, Ihr täglicher Begleiter, Ratgeber und Strategieplaner für das **Apple iPhone/iPad**. Nutzen Sie das **Wissen und die Erfahrung aus 3000 Jahren** Weisheitslehre, transferiert in unsere heutige Businesswelt.

Ihr Weg zum Erfolg.



Entdecken Sie 36 neue Möglichkeiten.

Ihr Life-Workshop-Erlebnis der besonderen Art.

10 Jahre harte Verhandlungserfahrung, 2500 Jahre alte chinesische Strategeme, 2 Jahre Entwicklungsarbeit an modernster iPhone/iPad-App direkt und immer verfügbar. Entdecken Sie den verblüffenden Weg zur:

Selbsterkenntnis - Gegneranalyse - Strategieplanung

Unser gemeinsames Ziel: bessere Verhandlungsergebnisse.

Inhalt:

36 Strategeme, basierend auf dem Lebenswerk des chinesischen Generals Sun Tzu, beweisen heute noch ihre Aktualität. In einer einmaligen Kombination aus einprägsamen Bildmaterial und Texten sowie Fallbeispielen aus dem täglichen Business-Alltag, vereinfachen diese den Einstieg und unterstützen im professionellen Verhandlungseinsatz. In diesem Workshop ergründen wir gemeinsam mit Ihnen die Potenziale von Vertriebsmitarbeitern, Führungskräften, Managern und ganzen Projektteams oder Abteilungen. Sie werden durch einfach zu erlernende Grundkenntnisse geführt und in echten Verhandlungen systematisch in die Welt des strategemischen Verhandeln eingeführt. Die bereits 3000 Jahre alte chinesische Weisheitslehre aus dem I Ging, kombiniert mit 36 Strategemen, zeigt Möglichkeiten zur listenreichen Verhandlungs- und Lebensführung auf, die ein einzigartiges Wissen für Marketing, Vertrieb und Management darstellen. 4 Tage intensivstes Training, eine gecoachte Praxisphase, aktuelle Beispiele und Anwendung modernster mobiler Technologie bilden die Grundlage und jederzeit verfügbare Unterstützung für eine erfolgreiche und zielgerichtete Verhandlungsführung.

Zielgruppen:

Für alle im geschäftlichen und im privaten verhandelnden Personen, Gruppen, Unternehmen und Interessengemeinschaften bieten wir neue Möglichkeiten und Verhandlungswege. Mit meiner deutschlandweit einmaligen Aufarbeitung dieser Inhalte und die Erarbeitung von Coachings mit technischer Unterstützung auf iPhone und iPad, versetze ich jeden in die Lage, sich erfolgreicher gegen "klassisch" geschulte Verhandlungspartner zur Wehr zu setzen.

Termine und Veranstaltungsorte:

Life-Workshop BE36 sowie unser Extended View-Workshop bestehend aus 2 Blöcken á 2 Tage und Praxisphase mit Onlinecoaching. Aktuelle Termine und Seminarorte entnehmen Sie bitte unserem Anmeldeformular.



unser Business Excellence 36

Ihr Weg zum Erfolg.

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.

Business Excellence 36 ist eine Applikation für 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. Die 36 Strategeme stammen aus China, sie wurden ursprünglich als Kriegslist angewandt. Es ist uns gelungen, die Erfahrungen aus den alten Weisheiten in einer bahnbrechenden und brillanten Applikation zusammen zu fassen und auf heutige Verhandlungssituationen zu übertragen.

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. 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 Schachbrett-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.

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





unsere Coachings

Inhouse-Coaching

Entdecken Sie mit neuen Leitlinien einen Strategiekodex für Sie, Ihre Mitarbeiter und Projektteams, Unternehmensweit.

Strategieplanung - ein Verhandlungskodex - die Durchführung - konsequente Verhandlungsprotokollierung - bringen Ihrem Unternehmen reproduzierbare Erfolge

Aufbauend auf unserem Life-Workshops, bieten wir ihnen mit diesem Inhouse-Coaching die konsequente Umsetzung in Ihrem Geschäftsumfeld an. Wir entwickeln gemeinsam mit Ihnen einen Strategiekodex für Ihr Unternehmen. Mit Fallbeispielen aus Ihrem täglichen Business-Alltag, vereinfachen wir den Einstieg und unterstützen bei der professionellen Umsetzung. In diesem mehrtägigen Coaching wenden wir die aus den Workshops erlernten Kenntnisse in der Praxis gemeinsam an. Ergründen gemeinsam mit Ihnen die Potenziale von Vertriebsmitarbeitern, Führungskräften, Managern und ganzen Projektteams oder Abteilungen. Ich lade Sie herzlich ein, zu einem außergewöhnlichen Coaching, bei dem Sie legendäres strategisches Wissen in Ihrem Unternehmen verankern.

RealTime-Coaching

Der Strategem-Coach an Ihrer Seite.

Projekte gemeinsam erfolgreicher mit dem Business Excellence 36 - Konzept verhandeln.

Verhandlungskultur - Methodik - Rhetorik - Psychologie - Sozialintelligenz

Die strategische Inhalte managen die meisten gewohnheitsmäßig nur mit taktisch-operativen Maßnahmen. Und das auch noch gutgläubig nach westlichem Verhaltensmuster. Deshalb kann richtiges strategisches Verhalten kombiniert mit asiatischem Verhandlungs-Know-how noch große Geschäftsreserven mobilisieren: Für die Steigerung von Produktivität und Gewinn in allen Geschäftsbereichen und Projekten. Überraschenderweise kennen die Führungsverantwortlichen und Projektleiter selten weder ihr eigenes Strategie- und Listverhalten inklusive „Blind Spot“ noch das ihrer Verhandlungsgegner. Sie besitzen ausbildungsbezogen als Kaufmann ein naives Strategie-Bewusstsein und zu wenig Strategem-Kompetenz. Sie handeln Geld, Termine und alle anderen Verhandlungsthemen sachbezogen scheinbar bewusst korrekt ab. Aber in Wirklichkeit entscheiden wir alle, auch unsere Gegner, bewußt und unterbewußt strategemisch, das heißt chinesisch mit Weisheit und List! Dieses wird häufig noch verstärkt durch die von Politik, Militär und Sport induzierte Sieger-Verlierer-Mentalität. Es zählt dort nur „oben auf dem Treppchen stehen“. Mit diesem Alibi „verkaufen“ die Stärkeren an Naive ihr Win-Lose-Verhalten lächelnd noch als Win-Win-Fake.

Das ändern wir gemeinsam!

Verhandeln Sie überraschend anders.

Trotz langer Vorbereitung zu Verhandlungen in China und Teilnahme an einem Seminar zur Verhaltensweise im richtigen Umgang mit asiatischen Geschäftspartnern unterschätzen viele Manager die kulturellen und sprachlichen Hürden, die überwunden werden müssen. Eine listenreiche Verhandlungsführung wird hierbei meist gänzlich ausser acht gelassen, ist aber für eine dauerhaft erfolgreiche Geschäftsbeziehung unerlässlich.

Der Verhandlungsablauf unterscheidet sich entscheidend von unserem westlichen Time is Money - Schnelldurchlauf vom Kennenlernen bis zur Vertragsunterzeichnung. Hier müssen Sie viel mehr Geduld, Zeit und Planung an den Tag legen. In chinesischen Verhandlungen muss viel mehr improvisiert werden als in westlichen. Vom Bankett vor der Verhandlung bis zur Rollenverteilung und strategischen Aufgaben Ihrer eigenen Delegation sehen Sie sich oft einer listenreichen Verhandlungsführung ausgeliefert.

Vor lauter Rücksichtnahme auf die in China alles bestimmende "Guanxi" (Beziehungen, die den Ausgleich von Gefälligkeit zu Gegenleistung darstellen) vergessen viele die Strategeme und deren Bedeutung in chinesischen Verhandlungen. Wir bieten Ihnen, aus 10 Jahren echter Verhandlungserfahrung, auf Sie angepasste Verhandlungsschulungen sowie eine persönliche Verhandlungsbegleitung.



"Der Mensch hat drei Wege klug zu handeln. Erstens durch Nachdenken, das ist der edelste; zweitens durch Nachahmen, das ist der leichteste; drittens durch Erfahrung, das ist der bitterste."

(Konfuzius)

Über mich



Mein Name ist Marcus Krefft, ich bin 1969 in Braunschweig geboren. Nach meiner Ausbildung als Informatik-Kaufmann und der obligatorischen Bundeswehrzeit, konnte ich bei Unternehmen in der Region schnell Erfahrungen im Umgang mit Verhandlungspartnern und der Arbeit in Großkundenprojekten sammeln. Nach umfangreicher fachlicher und persönlicher Weiterbildung wurde für die nächsten 3 Jahre der Aufbau eines Systemhauses in Magdeburg mein Arbeitsumfeld.

Mit diesem unternehmerischen Wissen konnte ich für ein global agierenden Automobilkonzern als Projektleiter tätig werden. Für 2 Jahre in einem Anstellungsverhältnis, später als selbstständiger Unternehmer, konnte ich hier konzernweit IT-Systemprojekte für die Qualitätssicherung führen. Hierbei war ich in vielen internationalen Verhandlungen beratend und auch leitend tätig. Herauszu stellen sind Auslandprojekte in Brasilien, Mexico, Ungarn und im besonderen China.

Diese 10 Jahre harte Verhandlungserfahrung und neu erworbenes Wissen um die 36 chinesischen Strategeme nach Sun Tzu, erlaubten mir die Entwicklung eines neuartigen Tools zur Verhandlungsplanung und Darstellung, zur listenreichen Verhandlungsführung und einer weltweit einmaligen Selbsterkenntnis und Gegneranalyse.

Nach 2 Jahren intensiver Entwicklungsarbeit wurde eine iPhone/iPad App veröffentlicht, Workshops für eine neuartige Verhandlungsschulung umgesetzt und die ersten Teilnehmer in dieses legendäre Strategiewissen eingeweiht. Inhouse Coachings für Unternehmen sowie Verhandlungsbegleitung als Berater oder Verhandlungsführer gehören seit dem zu meinem täglichen Aufgabengebiet.



Allgemeine Information

Benötigen Sie noch weitere Informationen zu unserem Produkten? Sprechen Sie mich gerne an: procandor@me.com

Support

Bei Fragen zur Bedienung von Business Excellence 36 wenden Sie sich an meistersun@me.com



Marcus Krefft

Geschäftsführer
Strategy Coach

tel +49 (0) 5363 70 37 30

fax +49 (0) 5363 80 88 96

mobil +49 (0) 151 12596208

Angerring 24
38446 Wolfsburg

procandor@me.com
www.procandor-akademie.de