



Wolfgang Bönisch

Wolfgang Bönisch, Diplom-Kaufmann, Autor, Berater und Keynote Speaker, ist Experte für schwierige Verhandlungen am Limit. Er hat in mehr als 40 Jahren Berufstätigkeit so ziemlich alles verhandelt, was vorstellbar ist: sein Leben, das Leben anderer, millionenschwere Verträge, Beziehungen, Jobs, Betriebsvereinbarungen, Zielvereinbarungen, Budgets, ... Er ist Erfolgsautor und Mitautor mehrerer Bücher und Hörbücher zur Verhandlungskunst. Als „Verhandlungsretter“ unterstützt er seine Kunden dabei, bessere Ergebnisse zu verhandeln. In Vorträgen, Seminaren und seinen Veröffentlichungen gibt er sein profundes Wissen und die vielfältigen Erfahrungen weiter und sorgt für bessere Verhandlungsergebnisse bei seinen Zuhörern, Klienten und Lesern. Er begeistert sein Publikum mit einem erfrischenden und gleichzeitig fundierten Feuerwerk an Impulsen aus der Praxis für die Praxis. Getreu seinem Motto „Du bist, was Du verhandelst!“ motiviert Wolfgang Bönisch seine Teilnehmer, mit mehr Mut, Klarheit und Wirkung in jede Verhandlung zu gehen und besser abzuschließen.

„Du bist, was Du verhandelst!“

Themen

› Haltung. Macht. Verhandlungserfolg.

- Du bist, was Du verhandelst: Innere und äußere Stärken erkennen, Glaubenssätze entsorgen und eine Gewinner-Mentalität für jede Verhandlung entwickeln
- Mehr „Nein“ sagen wagen: So schützen Sie sich und Ihre Interessen und setzen Ihre Ziele in der Verhandlung durch
- Wie Sie die Machtspiele der Manipulatoren souverän kontern

› Verhandeln 4.0: Digital, agil, online und jederzeit

- Wie Sie in und mit agilen Unternehmen erfolgreich verhandeln
- Was Ihr digitaler Fußabdruck für das Verhandlungsergebnis bedeutet und wie Sie damit umgehen
- Wie Sie digital und online Ihre Verhandlungsziele erreichen und die Jederzeit-Falle vermeiden

› GAIN MORE© – 8 Schritte zu Ihrem Verhandlungserfolg

- Wie Sie mit GAIN MORE gut vorbereitet in die Verhandlung gehen und Ihre Verhandlungsziele besser erreichen
- Wie Sie gekonnt „Nein“ sagen zu Angriffen und unfairen Forderungen
- Wie Sie mit Emotionen umgehen und erfolgreich zum Ende kommen

› Erfolgreich verhandeln im Wettbewerb

- Wie Sie mit mächtigen Einkäufern erfolgreicher verhandeln
- Wie Sie auch in starkem Wettbewerb gekonnt zum Abschluss kommen
- Wie Sie den Verhandlungsprozess managen, um unnötige Zugeständnisse zu vermeiden

Referenzen & Presse

Einige Referenzkunden:

Kendrion, Schüco, Eisenmann, Intec, Tradu4You, Activision, Magna, Electrolux, Servier, Grünenthal, capgemini, Oracle, VMWare, Akamai, Bausch&Lomb, IMS:Gear, Wünsche Group, ToysRUs

„Hallo Herr Bönisch, es war wie immer ein Highlight für mein Team – danke!“ **Boris Weber, Sales Director Kendrion (Villingen), GmbH Industrial Drive Services**

„Wolfgang Bönisch hat es hinbekommen, in der knappen Zeit alle Aspekte von Verhandlungen kurz zu beleuchten und dann individuell auf die Problemstellungen der Teilnehmer einzugehen.“ **Harald Fischer, Sparda**

„Die Erwartungen wurden voll getroffen.“ **Uwe Probst, IMS Gear**

„Probably the best seminar ever.“ **Gordon Clifton, Banker from London**

„Danke, Ihr Vortrag im E-Werk war super!“ **M.P. über XING**

Inspiration

› Menschen, Bücher und Ereignisse, die mich inspirieren:

„Ich helfe Menschen dabei, sich aus der Ohnmacht und dem Gefühl des Ausgeliefertseins gegenüber mächtigen Partnern zu befreien. Und ich Sorge dafür, dass Verhandlungsparteien auf Augenhöhe um ein wahres Win-win ringen. Mit Haltung und Ehrlichkeit sich selbst gegenüber und mit Respekt und klaren Grenzen dem Verhandlungspartner gegenüber für das eigene Win einstehen und die eigenen Interessen vertreten.“

www.speakers-excellence.com

Honorare & Sprachen

Impulsvortrag Auf Anfrage

Tagessatz Auf Anfrage

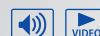
Vortragssprachen

Reisekosten



Erfurt

Medien



Werkstatt für Verhandlungskunst
ISBN: 978-3842402287
17,80 €

Der Verhandlungsretter rät / GAIN MORE©
ISBN: 978-3745093780
7,49 €