



VIENNA SCHOOL
OF NEGOTIATION



ZERTIFIZIERTER NEGOTIATION FACILITATOR

Innovatives und einzigartiges Wiener Schule Toolkit

Ihr Weg von der Praxis zum Verhandlungsprofi

Verhandlungserfolg - inhaltlich. menschlich & effizient
Verhandler_innen



6. Negotiation Facilitator Programm

PROGRAMM DATEN

Start 25. Februar 2020

ORT

Wien, Österreich

TEILNAHMEGEBÜHR //
EUR 11.900 (exkl. USt)
pro Person

Beinhaltet:

- Negotiator Agility Assessment (NAA)
- 16 Ausbildungstage
- 4 Tage Peergroups
- PCM® Profil (Process Communication Model)
- 2 DRA™ (Drama Resilience Assessment)
- Harvard Simulationen
- Trainingsunterlagen
- Zertifizierung durch die Wiener Schule der Verhandlungsführung

SONDERKONDITIONEN

Sonderkonditionen sind möglich, wenn mehrere Personen einer Organisation teilnehmen, und für Teilnehmende aus dem Öffentlichen Sektor, Non-Profit Organisationen.

BEWERBUNGEN

cs@viennaschool.at

FÜR FRAGEN

Fr. Ulrike Affengruber

+43 1 953 2652 - 0

office@viennaschool.at

International erfahrene Verhandlungsprofis wissen um ständig neue Herausforderung. Regelmässige Analysen, Trainings und zeitgemäße Methoden garantieren ein grosses Repertoire. Neben der eigenen Erfahrung ist die zunehmende Professionalisierung essentiell für den systematischen Erfolg in der Praxis.

►The Negotiation Facilitator ist die *weltweit erste zertifizierte Weiterbildung für Verhandlungsprofis*, die nach höchsten akademischen Standards die eigene Praxis zur Perfektion bringt.

►Anhand der Methoden des *Harvard Konzeptes*, des *Process Communication Models®*, *Leading Out of Drama* und anderer Methoden der Wiener Schule der Verhandlungsführung vertiefen Sie Ihr Verhandlungsrepertoire: inhaltlich, menschlich und prozesseitig.

►Evaluieren Sie - vor Ausbildungsbeginn - anhand des *Negotiator Agility Assessments (NAA)* Ihre Resilienz als *Verhandler_in*. Das NAA basiert auf Ihrem DRA™ und PCM© Profil und adressiert die Nutzung Ihrer Talente, Ihre Konfliktfähigkeit und Ihr Verständnis von Verhandlungssituationen. Gewinnen Sie vorab Klarheit über Ihre Eignung zum Negotiation Facilitator.

ZIELGRUPPE

INTERESSIERTE, ERFAHRENE VERHANDLER_INNEN

Die Inhalte sind für professionelle Verhandler_innen (z.B. Projektleiter_innen, Key Account-Manager_innen, Consultants, Personalverantwortliche, Einkaufs- und Verkaufsmitarbeiter_innen, Rechtsanwälte_innen), wirtschaftliche und politische Führungskräfte sowie ausgewählte High-Potentials konzipiert; kurz gesagt, die Verhandlungsprofis und "trouble shooter" Ihrer Organisation.

Die finale Einladung zur Teilnahme erfolgt nach dem *Negotiation Agility Assessment*.

DAS PROGRAMM

AKADEMISCH – PRAKTISCH – ZERTIFIZIERT

Von der Wiener Schule der Verhandlungsführung zertifizierte Negotiation Facilitator begleiten Menschen und Unternehmen durch schwierige Situationen zu außergewöhnlichen Erfolgen. Gleichzeitig verbessern Sie messbar sowohl Ihre inhaltlichen Ergebnisse sowie zwischenmenschliche Beziehungen.



DAS PROGRAMM

METHODENMIX – PEERGROUPS - TAGEBUCH

In diesem Weiterbildungsprogramm arbeiten wir mit Kurzpräsentationen, interaktiven Übungen und Simulationen der vorgestellten Techniken. Sowohl die Erfahrung der Teilnehmenden als auch die Integration des Gelernten in den beruflichen Alltag finden Berücksichtigung. Neben der fachlichen Expertise des Wiener Schule Teams ist der Erfahrungsaustausch unter den Teilnehmenden ein wesentliches Reflexionselement. Anhand realer Praxisbeispiele testen Sie laufend Ihren Fortschritt.

METHODEN ÜBERBLICK

- Das Harvard Konzept (Fisher, Ury, Patton)
- Das Process Communication Model® (Kahler)
- Das Fünf-Phasen Modell (Kennedy)
- Leading Out of Drama™ (Karpman, Regier)
- TRI-Energetik (Moore, Marshall)
- Theatersport (Johnstone)

PEERGROUP

In den kurzen zeitlichen Einheiten zwischen den Modulen setzen Sie gemeinsam mit Ihren Peers einen weiteren Schritt für den Praxistransfer. Hier entwickeln Sie zusätzliche Schubkraft, um Ihre persönlichen Entwicklungen und Ihre eigene Expertise zielgerichtet einzusetzen. Inkludiert ist eine Einladung zum Expert Negotiator Circle (2-4 x jährlich). Gerne stellen wir Ihnen hierfür auch unsere Räumlichkeiten in der Negotiation Factory zur Verfügung.

DIPLOM

Basis für den erfolgreichen Abschluss des Negotiation Facilitators bilden die vollständige Anwesenheit, Ihr persönliches Verhandlungstagebuch, Ihre Peergroup - Treffen, das Literaturstudium und eine mündliche Abschluss-Prüfung vor der Prüfungskommission.



THE NEGOTIATION FACILITATOR

Die Wiener Schule der Verhandlungsführung stellt eine Auswahl der weltweit besten Methoden zu den drei Seiten der Verhandlungsführung in den Fokus: Inhalt, Mensch und Prozess

Wir zertifizieren Negotiation Facilitator mit den expliziten Fähigkeiten gleichermaßen gute inhaltliche Erfolge und tragfähige menschliche Beziehungen zu erzielen, sowie effiziente Prozesse zu gestalten.





DIE 4 MODULE

ABWECHSLUNGSREICH – PRAXISBEZOGEN – ERFAHRUNGSAUSTAUSCH AUF HÖCHSTEM NIVEAU

MODUL	TAGE	INHALTE	STUNDEN
KICK OFF & DREI SEITEN VON VERHANDLUNGEN 25. - 28.02.2020	4 TAGE	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Willkommen, Kennenlernen, Rahmen & Ziele ▶ Verhandeln nach dem Harvard Konzept – Teil 1 ▶ Process Communication Model - PCM Grundlagen Teil 1 	4 Stunden 16 Stunden 12 Stunden
		Peergroup Treffen	
IT'S ALL ABOUT THE PROCESS - TAKING CONTROL 31.03 - 03.04.2020 <i>Einstieg für Wiener Schule Alumni: n.V.</i>	4 TAGE	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 5 Phasen Modell ▶ Verhandeln nach dem Harvard Konzept – Teil 2 ▶ Process Communication Model - PCM Grundlagen Teil 2 ▶ Leading Out of Drama™ - LOD Grundlagen inkl. supervisierte ToolBox Anwendung (Praxistransfer) 	4 Stunden 8 Stunden 12 Stunden 8 Stunden
		Peergroup Treffen	
KONSTRUKTIVER UMGANG MIT UNTERSCHIEDEN 13. - 16.05.2020	4 TAGE	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Leading Out of Drama™ - LOD Intra-personeller Konflikt ▶ Process Communication Model - Grundlagen Teil 3 ▶ Prozessmoderation von realen Verhandlungen inkl. supervidierte ToolBox anhand realer Praxisbeispiele 	8 Stunden 8 Stunden 8 Stunden 8 Stunden
		Peergroup Treffen	
THE NEGOTIATION PLAYSHOP - MEISTERN SIE DAS SPIEL 22. - 24.06.2020	4 TAGE	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Humor & Selbstmanagement, Theatersport ▶ Leading Out of Drama™ - LOD Inter-personeller Konflikt ▶ Tri-Energetik - mit klarer Absicht ▶ Praxistransfer – Supervidierte Tool Anwendung (Prüfung) ▶ Zertifizierung & gemeinsamer Abschluss 	16 Stunden 8 Stunden 4 Stunden 2 Stunden 2 Stunden 4 Stunden
		Peergroup Treffen	
PROGRAMM BEGLEITEND	4 TAGE	Peergroups, Übungsformate, ToolBox Anwendung inkl. reale Praxisbeispiele, Literaturstudium, Tagebuch, Case Vorbereitung und Reflexion	6 x 3 Stunden 14 Stunden



TEACHING TEAM DER WIENER SCHULE DER VERHANDLUNGSFÜHRUNG

FACHLICHE LEITUNG

SONJA RAUSCHÜTZ, MPA (HARVARD UNIVERSITY)



Gründerin und Managing Partner, Wiener Schule der Verhandlungsführung und Negotiation GmbH, einer SaaS Plattform für Verhandlungsprofis.

Als Beraterin, Negotiation Facilitator, Executive Coach und Managementtrainerin begleitet Sonja Rauschütz seit über 25 Jahren

Menschen in Verhandlungen, strategischen Partnerschaften und Konfliktsituationen in West-, Zentral- und Osteuropa, den USA sowie den internationalen Hotspots wie z.B. dem Balkan und dem Nahen Osten.

Studium an der Wirtschaftsuniversität Wien. 1999 Master of Public Administration an Harvard Kennedy School of Government. 1999 - 2002 Fakultätsmitglied an der Harvard Law School und engste Mitarbeiterin und einzige Europäerin an der Seite von Prof. Roger Fisher (Autor des Harvard Konzeptes) am Program On Negotiation (PON). 2000 initiierte sie zusammen mit Prof. Fisher, Landrum Bolling und Moty Cristal das Israeli Palestinian Negotiating Partners Program (IPNP). Weitere Initiativen wie das Balkan Negotiation Partners (BNP) und die Young Negotiator Initiative (YNI) folgen.

Business Circle Managementtrainerin des Jahres; Zertifizierte PCM (Process Communication Model) Trainerin & Coach; Zertifizierte Trainerin für LOD (Leading out of Drama); Tri-Energetik Counsellor, Coach, und Trainerin; Dialogbegleiterin (i. A. bei Leben im Dialog);

Internationale Lehrtätigkeit u.a. Harvard University, Vienna University of Business and Economics, Diplomatic Academy Azerbaijan und der Diplomatischen Akademie in Wien; u.a. entwickelte sie Ausbildungsprogramme für die CTBTO, die OSCE und die Energy Community.

International tätige Mediatorin; Keynote Speaker



TEACHING TEAM DER WIENER SCHULE DER VERHANDLUNGSFÜHRUNG

CHRISTINE KRIMMEL



Executive Coach, Negotiation Facilitator und Senior Trainerin der Wiener Schule der Verhandlungsführung, die sich selbst als „Frau aus der Praxis“ beschreibt.

Gründerin und Management Partnerin der CX Agentur, einer Strategieagentur für Kundenfokus

Christine Krimmel begleitet seit mehr als 20 Jahren als erfahrene Verhandlerin, Marketing Expertin und Spezialistin von Design Thinking und Organisational Development Unternehmen im Strategischen Change Management

Zertifizierte Process Communication Model® Trainerin und Coach sowie LOD Facilitator

Expertin für Systemische Organisationsentwicklung

ANDREAS WEISSER



Executive Coach und Senior Trainer der Wiener Schule der Verhandlungsführung

Clown, Tri-Energetik Counsellor, Ergotherapeut, Heilpraktiker (Psychotherapie), Zirkus- u. Theaterpädagoge sowie Fortbildungen in den

Bereichen Körperarbeit, Meditation und Humorthérapie. In Kombination von Spiel und Erfahrung begleitet Andreas Weisser seit über 23 Jahren Menschen bei Veränderungsprozessen.

In Zusammenarbeit mit unterschiedlichen Sozialeinrichtungen und Schulen in Deutschland und der Schweiz leitete Andreas Weisser erfolgreich Projekte in der Psychiatrie (Sucht- und Sonderpädagogik) sowie Jugendbildung und Ausbildungen in Ergotherapie.

„Verhandlungsgeschick ist wie Muskeltraining, nur wer regelmäßig trainiert verfügt über die notwendige Spannkraft, wirklich gute Ergebnisse zu verhandeln.“

Robert Weichert, Certified Negotiation Facilitator, NFP 2016

„This training goes beyond providing you with the skills required to be a good negotiator. It changes your mindset, it takes you out of your comfort zone shaped by your studies and profession. I started to do things differently from day one, and better.“

Dr. Dirk Buschle, Certified Negotiation Facilitator, EEC NFP 2017



AUSGEWÄHLTE METHODEN DER WIENER SCHULE DER VERHANDLUNGSFÜHRUNG

DAS HARVARD KONZEPT (FISHER, URY, PATTON)

„Wenn Menschen keinen Unterschied machen können, wer dann!“ (Prof. Roger Fisher)

Verhandeln bedeutet – über starre Positionen hinaus – möglichst viele der eigenen und die wichtigsten Interessen anderer Beteiligter zufrieden zu stellen. Indem Sie die Interessen der anderen Seite verstehen und einbeziehen, klar und absichtsvoll kommunizieren und ein erweitertes Verständnis für Prozessgestaltung entwickeln, erzielen Sie verbesserte inhaltliche Resultate und kooperative Arbeitsbeziehungen mit Verhandlungspartner_innen im beruflichen Umfeld und im persönlichen Alltag.

Interessenbasierte Verhandlungsführung nach dem Harvard Konzept ist eine von Prof. Roger Fisher und seinem Team an der Harvard Law School entwickelte Methode, die von der Wiener Schule der Verhandlungsführung in einem laufenden Prozess ergänzt und weiterentwickelt wird. Interessenbasierte Verhandlungsführung ist für Menschen aus der Praxis bestimmt und vermittelt einfache Techniken und klare Strategien mit dem Ziel Verhandlungsprozesse effizient zu gestalten, innovative Lösungen zu finden und die persönlichen Kommunikations-Fähigkeiten auszubauen.

DAS PROCESS COMMUNICATION MODEL® (KAHLER)

„Wenn Sie wollen, dass andere Ihnen zuhören, dann sprechen Sie in ihrer Sprache.“ (Taibi Kahler, Ph.D.)

Das Process Communication Model ® ist ein von Dr. Taibi Kahler entwickeltes, umfassendes Kommunikations- und Managementmodell für den beruflichen und privaten Alltag. Unabhängig davon, ob Sie Führungskraft oder Mitarbeiter_in sind, Process Communication® gibt Ihnen einen schnellen Einblick in die eigene Persönlichkeitsarchitektur und Kommunikationsmuster sowie Ihre persönlichen Erfolgs- und Misserfolgsmuster in der Kommunikation.

Mit Hilfe des Modells können Sie unterschiedliche Persönlichkeitstypen identifizieren und für jeden die entsprechende Kommunikation wählen. PCM® ist ein innovatives Instrument, weil es sich nicht nur auf die Inhalte (was?) im Umgang mit anderen konzentriert, sondern auch auf den Kommunikationsprozess (wie?). Dadurch wird die Gestaltung von Beziehungen und effektive Zusammenarbeit unterstützt.

Die zehn Komponenten des Modells:

- die sechs Persönlichkeitstypen, über die jeder Mensch in unterschiedlicher Ausprägung verfügt
- die Stärken und Schwächen der Persönlichkeitstypen
- die fünf Interaktionsstile
- die Persönlichkeitsanteile
- die Kommunikationskanäle zum Herstellen konstruktiven Kontakts
- die psychischen Bedürfnisse der einzelnen Typen
- die bevorzugte Sozialumgebung der einzelnen Typen
- Wahrnehmungs- und Kontakttypen, Gestalten von Kommunikationsprozessen
- das Antreiberverhalten
- die Misserfolgsmuster und das Distressverhalten der einzelnen Typen



DAS FÜNF-PHASEN MODELL (KENNEDY)

„Jede Verhandlung ist inhaltlich anders, aber alle durchlaufen immer dieselben 5 Phasen...“

Wie können Sie als Unternehmer_in oder Führungskraft eine Verhandlung so beeinflussen, dass Sie in weniger Zeit und mit noch besseren Ergebnissen (für alle Beteiligten) den Verhandlungstisch verlassen können? Im Wissen um die Inhalte des Fünfphasenmodells, welches von Prof. Dr. Gavin Kennedy an der Heriot-Watt Universität in Edinburgh entwickelt wurde, lernen Sie, im richtigen Moment die richtigen Werkzeuge in die Verhandlung einzubringen.

Das seit über drei Jahrzehnten erprobte und sofort umsetzbare Modell der fünf Phasen wird Sie u.a. auch in die Lage versetzen, Ihr optimales Verhandlungsteam zu arrangieren und verschiedene Verhandlungstypen kennen zu lernen.

LEADING OUT OF DRAMA™ (KARPMAN, REGIER)

„Eine Gebrauchsanweisung, um all die Energiefresser im Leben abzustellen.“

Leading out of Drama bietet aufbauend auf dem Modell des Dramadreiecks von Steve Karpman wirksame Werkzeuge für die Lösungen von inter-personalen Konflikten und viele Gelegenheiten der Selbsterkenntnis um negative Dramen im professionellen als auch persönlichen Leben zu reduzieren.

Lernen Sie, Situationen die negatives Drama erzeugen zu identifizieren und durch eine positive Veränderung mit Hilfe des “Compassion Cycles” innovative Entscheidungen zu treffen und verbindliche Ziele innerhalb Ihres Teams zu erreichen.

TRI-ENERGETIK (MOORE, MARSHALL)

„Man muss kein Therapeut sein, um Tri-Energetik als Formel zu verstehen und einzusetzen.“

In den 80er Jahren entwickelten Rickie More, Ph.D. und Henry Marshall, Ph.D., zwei klinische Psychologen, Tri-Energetik (TE). TE repräsentiert eine integrative Haltung, die davon ausgeht, dass Körper, Geist und Seele eine Einheit sind. Die TE-Formel ist ein wirkungsvolles Instrument, Beziehungen sowie Situationen zu vereinfachen und zielt in der Praxis auf den inneren Frieden.

In jeder Verhandlung sind klare Absichten, das Berücksichtigen der menschlichen Bedürfnisse und die klare Kommunikation essentiell für nachhaltigen Erfolg. Mit dem "Playshop - Verhandeln mit Leib und Seele" stellen wir uns in die Tradition der "TE Playshops", die zwischen 1982 und 2013 in ganz Europa stattfanden. Auch in den schwierigsten Situationen öffnen Humor und Intuition neue Spielräume.



VIENNA SCHOOL OF NEGOTIATION

UNSER ANGEBOT

In globalen Märkten mit komplexen politischen Situationen sowie innerhalb sich verändernder Organisationen sind Verhandlungskompetenz, Kooperation und Konfliktmanagement verstärkt gefragt.

Für nachhaltigen Erfolg in Verhandlungssituationen bietet die Wiener Schule der Verhandlungsführung

- strategische Beratung betreffend Ihres Negotiation Managements
- maßgeschneiderte Aus- und Weiterbildungsprogramme,
- Verhandlungs- und Konfliktcoaching,
- Verhandlungsleitung und -moderation (Negotiation Facilitation) sowie
- Research zum Thema Verhandlung an.

UNSERE MISSION

Ziel der Wiener Schule der Verhandlungsführung ist die Professionalisierung von Verhandlungsführung.

Daher bieten wir professionelle Aus- und Weiterbildungsprogramme für Verhandlungsteams und Organisationen. Gleichzeitig beraten wir Unternehmen in konkreten Verhandlungs- und Konfliktsituationen.

Unser Engagement dient der Förderung des akademischen Dialoges über Verhandlungsführung und Kooperation sowie dem konstruktiven Umgang mit Konflikten in Europa.

UNSERE TRADITION

Die Idee für die Wiener Schule der Verhandlungsführung wurde in den späten 90ern an der Harvard Law School geboren, wo Sonja Rauschütz als Faculty unterrichtete und die rechte Hand von Prof. Roger Fisher dem Autor des Bestsellers „Getting to Yes“ (oder „Das Harvard Konzept“) war.

Seit Bestehen hat die Wiener Schule der Verhandlungsführung rund 6.500 Alumni trainiert, beraten, gecoacht – mit einer Kundenzufriedenheit von 97,5%. Zu unseren Kunden zählen führende internationale Unternehmen. Das Partnerteam repräsentiert umfangreiche und langjährige Erfahrung zum Thema Verhandlungsführung verbunden mit praktischer Führungserfahrung in börsennotierten Unternehmen.

Der Wiener Kongress, die Wiener Moderne, der Wiener Aktionismus – die Wiener Schule der Verhandlungsführung sieht sich in dieser Tradition der internationalen Ausrichtung, der Kombination von verschiedenen wissenschaftlichen Disziplinen und des Beschreitens neuer Wege verankert.

Die Passion der Wiener Schule der Verhandlungsführung ist die Überbrückung von Differenzen. Aus diesem Grund haben wir auch zahlreiche non-profit Initiativen gestartet, zum Beispiel

- Israeli Palestinian Partners Program (IPNP)
- Balkan Negotiating Partners Program (BNP)
- Young Negotiating Partners Initiative (YNI)



ZU UNSEREN KUNDINNEN UND KUNDEN
GEHÖREN FÜHRENDE INTERNATIONALE
UNTERNEHMEN UND ÖFFENTLICHE
INSTITUTIONEN

AUSZUG AUS UNSERER KUNDENLISTE

A1 Telekom Austria > AIT Austrian Institute of Technology > Andritz Hydro > Astellas Pharma > Außenministerium Österreich > Azerbaijan Diplomatic Academy > Ball Packaging > Bertelsmann Stiftung > Bundeskanzleramt Österreich > BM für Gesundheit > Bundesrechenzentrum > Coca Cola > Constantia Packaging AG > Danube Food Group > Deloitte Serbia > Donau Universität Krems > Dorda Brugger Jordis RAe > Easylux GmbH > Erste Bank > Flughafen München > Fonds Soziales Wien > Fraport AG > Frequentis > Fujitsu Siemens > Gregor Mendel Institute of Molecular Plant Biology GmbH > Heraeus > Hofer AG > Human Dynamics Group > IBM > ICC Austria > Immofinanz AG > Johnson & Johnson GmbH > Kapsch Partners Solutions GmbH > Kovar & Köppl Public Affairs Consulting GmbH > Leder und Schuh AG > LKH Vöcklabruck > Magna Steyr > Merck, Sharp & Dohme Group > MLP Finanzdienstleistungen > Mobilkom > OÖ Gesundheits- und Spitals AG > OSCE > ÖBB Group > Österreichische Lotterien > Peek & Cloppenburg KG > Österreichische Post AG > Prinzhorn Holding > Raiffeisen Group > REWE Group > Ring International Holding > Robert Schuman Institute > Rotaract > SALK Salzburger Landeskliniken > Schindler Aufzüge und Fahrtreppen GmbH > Siemens Industrial Solutions > Skandia Leben > Sparkasse Mittelsachsen > Sparkassenverband Baden Württemberg > Stadt Wien > Umdasch AG > UniCredit Bank Austria AG > Universität Wien > Vienna Airport > Voestalpine Group > Volksbank AG > Waagner-Biro AG > Wien Energie/Strom GmbH > Wiener Krankenanstaltenverbund > Wirtschaftsuniversität Wien > Zentrum Mikroelektronik Dresden ...



ANMELDUNG: ZERTIFIZIERTER NEGOTIATION FACILITATOR

Das Weiterbildungsprogramm zum Negotiation Facilitator bzw. Verhandlungsmoderator_in umfasst 4 Module mit 16 Ausbildungstagen sowie 4 Tage Peergroups, Supervision und Literaturstudium. Bitte entnehmen Sie die näheren Details aus unserem Folder.

Für mehrere Personen aus einer Organisation sowie für Personen aus dem öffentlichen Sektor und Non-Profit Organisationen sind Sonderkonditionen möglich.

Ich melde mich zum 6. Negotiation Facilitator 2020 an (Preis exkl. MwSt.)

► THE NEGOTIATION FACILITATOR, JÄNNER - JUNI 2020, WIEN

☐ Euro 11.900 zzgl. MwSt.

Beinhaltet:

- 16 Ausbildungstage und 4 Tage mit Peer Groups, Supervision; Literaturstudium
- Unterlagen inklusive Harvard Simulationen
- PCM® Profil Erstellung inklusive "Der Schlüssel zu mir" und "Meine Persönlichkeitsarchitektur"
- 2 DRA™ (Drama Resilience Assessment)
- Einstündiges Resilienz Assessment durch das Team der Wiener Schule *
- Zertifizierung durch die Wiener Schule der Verhandlungsführung (ECTS Punkte in Planung)
- Limitierte Anzahl von Teilnehmenden

* Das Resilienz Assessment beinhaltet ein 60-minütiges Gespräch mit zwei Mitgliedern der Wiener Schule basierend auf Ihrem PCM® Profil und einem aktuellen DRA™. Bei Eignung und Teilnahme am Negotiation Facilitator Program sind die Kosten von EUR 1.990 inkludiert im Gesamtpreis. Bei Nicht-Teilnahme erhalten Sie Ihr PCM® Profil und das DRA™ samt dazugehörigen Unterlagen im Rahmen eines 2 stündigen Debriefings in der Wiener Schule. Diese Kosten sind vorab zu tragen.

Vor- u. Nachname, Titel:	
Beruf, Position:	
Email:	
Telefon, Fax:	
Organisation, Unternehmen:	
UID Nummer	
Adresse:	
Datum, Ort:	Firmensignatur:

Registrierung per Fax +43 1 953 2652 – 99 oder Email: office@viennaschool.at
Gerne steht Fr. Ulrike Affengruber via +43 1 953 2652 - 0 für weitere Fragen zur Verfügung.

KONDITIONEN

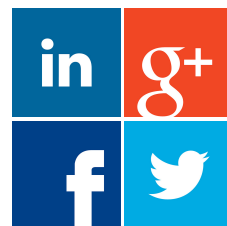
Bei Zusendung der Registrierung und Bezahlung des Gesamtbetrages bestätigen wir Ihre Teilnahme schriftlich. Vor Beginn des ersten Moduls werden Ihnen 70% der Teilnahmegebühr rückerstattet. Danach bzw. bei Nichterscheinen eines Teilnehmenden ist der gesamte Betrag fällig. Die Nennung einer Ersatzperson ist willkommen und ohne Zusatzkosten möglich. Programmänderungen vorbehalten.

Vienna School of Negotiation, RSE Negotiation GmbH, Neubaugasse 25/1/20, 1070 Vienna, Austria Tel.: +43 1 953 2652 - 0



VIENNA SCHOOL OF NEGOTIATION

Keep up to date with the world of negotiation:
Follow us on social media and
sign up for our newsletter



VIENNA SCHOOL OF NEGOTIATION

Neubaugasse 25/1/20 1070 Vienna Austria T +43 1 953 2652 0 F +43 1 953 2652 99 office@viennaschool.at www.viennaschool.at
RSE Negotiation GmbH UID ATU 69229756 Firmenbuchgericht Wien FN 426029 p