

C-TO-BE

THE COACHING COMPANY

AGENDA

- 01 | C-TO-BE Verhandlungsberater:innen
- 02 | Arbeitshypothese und Projektumfang
- 03 | C-TO-BE Projektansatz
- 04 | C-TO-BE Arbeitspakete
- 05 | Ausgewählte C-TO-BE Referenzkunden

1. C-TO-BE VERHANDLUNGSBERATER:INNEN

Das sind wir!



Jutta Portner
GM & Senior Project Lead
Profil der Beraterin



Dr. Chris Schäfer
Senior Consultant
Profil des Beraters



Christian Wunderlich
Senior Consultant
Profil des Beraters



Björn Hammerling
Senior Consultant
Profil des Beraters

AGENDA

- 01 | C-TO-BE Verhandlungsberater:innen
- 02 | Arbeitshypothese und Projektumfang
- 03 | C-TO-BE Projektansatz
- 04 | C-TO-BE Arbeitspakete
- 05 | Ausgewählte C-TO-BE Referenzkunden

2. ARBEITSHYPOTHESE (1/2)

Beschreibung der Outside-in-Hypothese, die das Projekt beeinflusst

Outside-in-Hypothese








Die Outside-In-Hypothese in der Verhandlungsberatung bezieht sich auf einen Ansatz, der das Verständnis und die Berücksichtigung externer Faktoren, Wahrnehmungen und Stakeholder-Einflüsse betont, um Verhandlungsstrategien effektiv zu gestalten. Anstatt sich ausschließlich auf interne Ziele, Präferenzen oder Prozesse zu konzentrieren, legt diese Hypothese nahe, dass Verhandlungsführer das externe Umfeld und die Perspektiven aller Beteiligten betrachten sollten. So wird es sich in der Praxis angewandt:

Schlüsselaspekte der Outside-In-Hypothese:

- Die Perspektive der Gegenseite verstehen
- Stakeholder-Analyse durchführen
- Markt- und Umweltfaktoren berücksichtigen

2. PROJEKTUMFANG UNSERER KUNDEN (2/2)

Schlüsselfragen

<p>KEY PARTNERS </p> <p>Wer sind unsere Schlüsselpartner? Was sind die Erwartungen des Managements? Was sind die Erwartungen der Gegenseite? Was ist die genaue Rolle von C-TO-BE? Was wird von C-TO-BE erwartet?</p>	<p>KEY ACTIVITIES </p> <p>Welche Schlüsselaktivitäten erfordert unser Ansatz? Wie sieht der Prozess aus?</p>	<p>ZUGRUNDE LIEGENDE BEDÜRFNISSE </p> <p>Welche Probleme helfen wir zu lösen? Welche Bedürfnisse möchten wir erfüllen? Was sind die Bedürfnisse weiterer Stakeholder? Welcher spezifische Ansatz ist erforderlich, um diese Bedürfnisse zu erfüllen?</p>	<p>BEZIEHUNGEN </p> <p>Wie können wir Beziehungen aufrechterhalten und ausbauen? Wie gehen wir mit Eskalationen von der anderen Seite um? Ab wann erfolgt eine Eskalation unsererseits?</p>	<p>ESKALATIONSSTRATEGIE </p> <p>Wie gehen wir mit Druck von der anderen Seite um? Wann werden wir eskalieren? Welches Druckmittel haben wir dazu? Wann werden wir diese einsetzen? Wie reagieren wir auf taktische Manöver der anderen Seite? Wann brechen wir die Verhandlungen ab?</p>
<p>ÄHNLICHKEITEN/ UNTERSCHIEDE </p> <p>Wo gibt es Common Ground? Wo liegen die Differenzen? Wie werden diese priorisiert?</p>		<p>MÖGLICHE ZUGESTÄNDNISSE </p> <p>Wo können wir Zugeständnisse machen? Was fällt uns leicht? Was fällt uns schwer? Welche Argumente haben wir? Wie können wir Einwände entkräften?</p>		

AGENDA

- 01 | C-TO-BE Verhandlungsberater:innen
- 02 | Arbeitshypothese und Projektumfang
- 03 | C-TO-BE Projektansatz
- 04 | C-TO-BE Arbeitspakete
- 05 | Ausgewählte C-TO-BE Referenzkunden

3. PROJEKTANSATZ (1/3)

Werkzeuge und Instrumente: Taktische Empfehlungen für den Verhandlungsprozess



3. PROJEKTANSATZ (2/3)

Methoden, Werkzeuge, Quellen und Instrumente

THE INTERNATIONAL BESTSELLER

GETTING
↓↓↓ TO ↓↓↓
YES

UPDATED
and
REVISED

NEGOTIATING AGREEMENT
WITHOUT GIVING IN

ROGER FISHER AND WILLIAM URY
AND FOR THE REVISED EDITIONS BRUCE PATTON
OF THE HARVARD NEGOTIATION PROJECT

"WORTH ITS WEIGHT IN GOLD."
—John Naisbitt and Patricia Aburdene, coauthors of *Megatrends 2000*

GETTING
PAST **NO**

NEGOTIATING IN
DIFFICULT SITUATIONS

WILLIAM URY

Director of the Global Negotiation Project at Harvard University
and coauthor of the *New York Times* bestseller
Getting to Yes

HOW TO BREAK DEADLOCKS
AND RESOLVE UGLY CONFLICTS
(WITHOUT MONEY OR MUSCLE)

NEGOTIATING
THE
IMPOSSIBLE



DEEPAK MALHOTRA
HARVARD BUSINESS SCHOOL

3. PROJEKTANSATZ (3/3)

Methoden, Werkzeuge, Quellen und Instrumente

Jutta Portner
**Besser
verhandeln**
→ **DAS
TRAININGS-
BUCH** ←

Jutta Portner –
internationale
Verhandlungsexpertin –
zeigt die neuesten
Techniken

GABAL



AGENDA

- 01 | C-TO-BE Verhandlungsberater:innen
- 02 | Arbeitshypothese und Projektumfang
- 03 | C-TO-BE Projektansatz
- 04 | C-TO-BE Arbeitspakete
- 05 | Ausgewählte C-TO-BE Referenzkunden

4. ARBEITSPAKETE

1. PROJEKT-KICK-OFF & PLANUNG

2. VERHANDLUNGS-STRATEGIEPLAN & STAKEHOLDER-ANALYSE

3. TRAINING & COACHING

4. SZENARIEN-PLANUNG & SIMULATION

5. ERSTELLUNG EINES NEGOTIATION PLAYBOOKS

6. ENTWICKLUNG EINES KOMMUNIKATIONS-PLANS

7. ONGOING SUPPORT MIT RISIKOBEWERTUNG & -MINIMIERUNG

8. STATUS REPORTS

9. POST-NEGOTIATION ANALYSIS & REPORTING

10. IMPLEMENTIERUNG & FOLLOW-UP

AGENDA

- 01 | C-TO-BE Verhandlungsberater:innen
- 02 | Arbeitshypothese und Projektumfang
- 03 | C-TO-BE Projektansatz
- 04 | C-TO-BE Arbeitspakete
- 05 | Ausgewählte C-TO-BE Referenzkunden

5. AUSGEWÄHLTE C-TO-BE REFERENZKUNDEN



DLR-GfR mbH
Germany



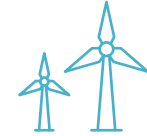
SIEMENS
HEALTHINEERS AG
Germany



WACKER CHEMIE AG
Germany



VOLKSWAGEN AG
Worldwide

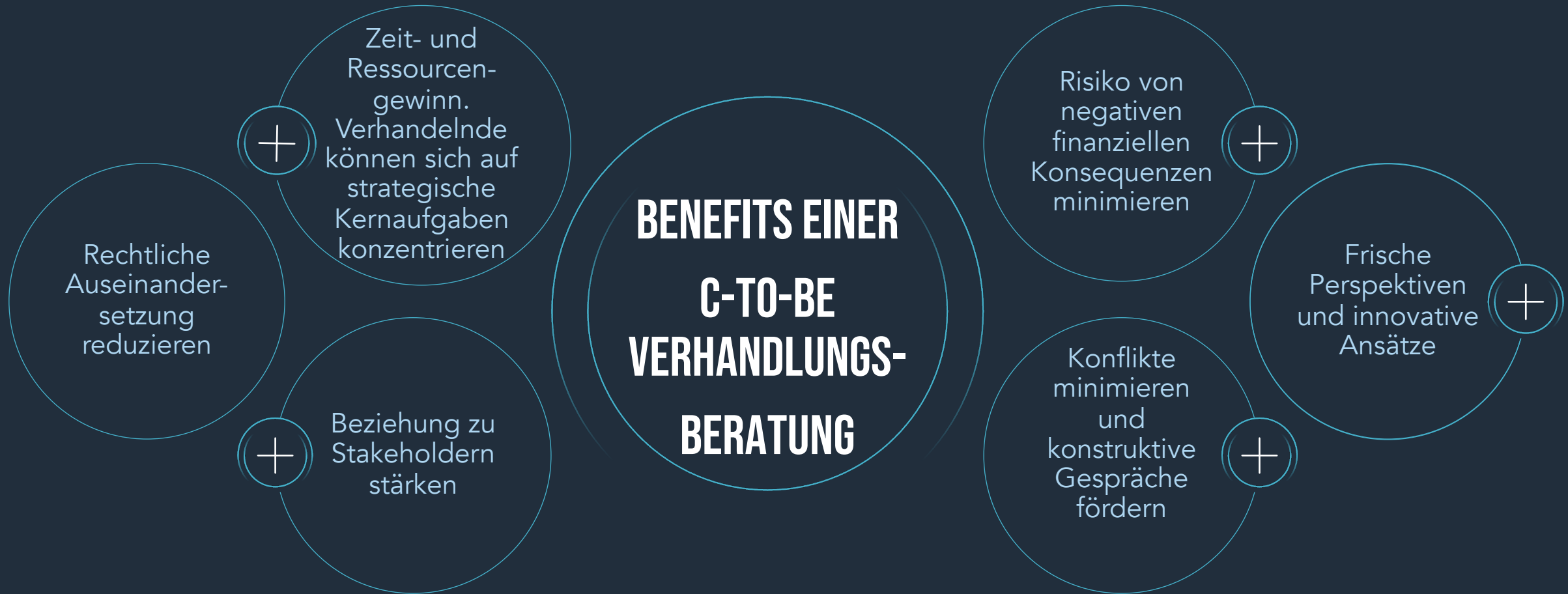


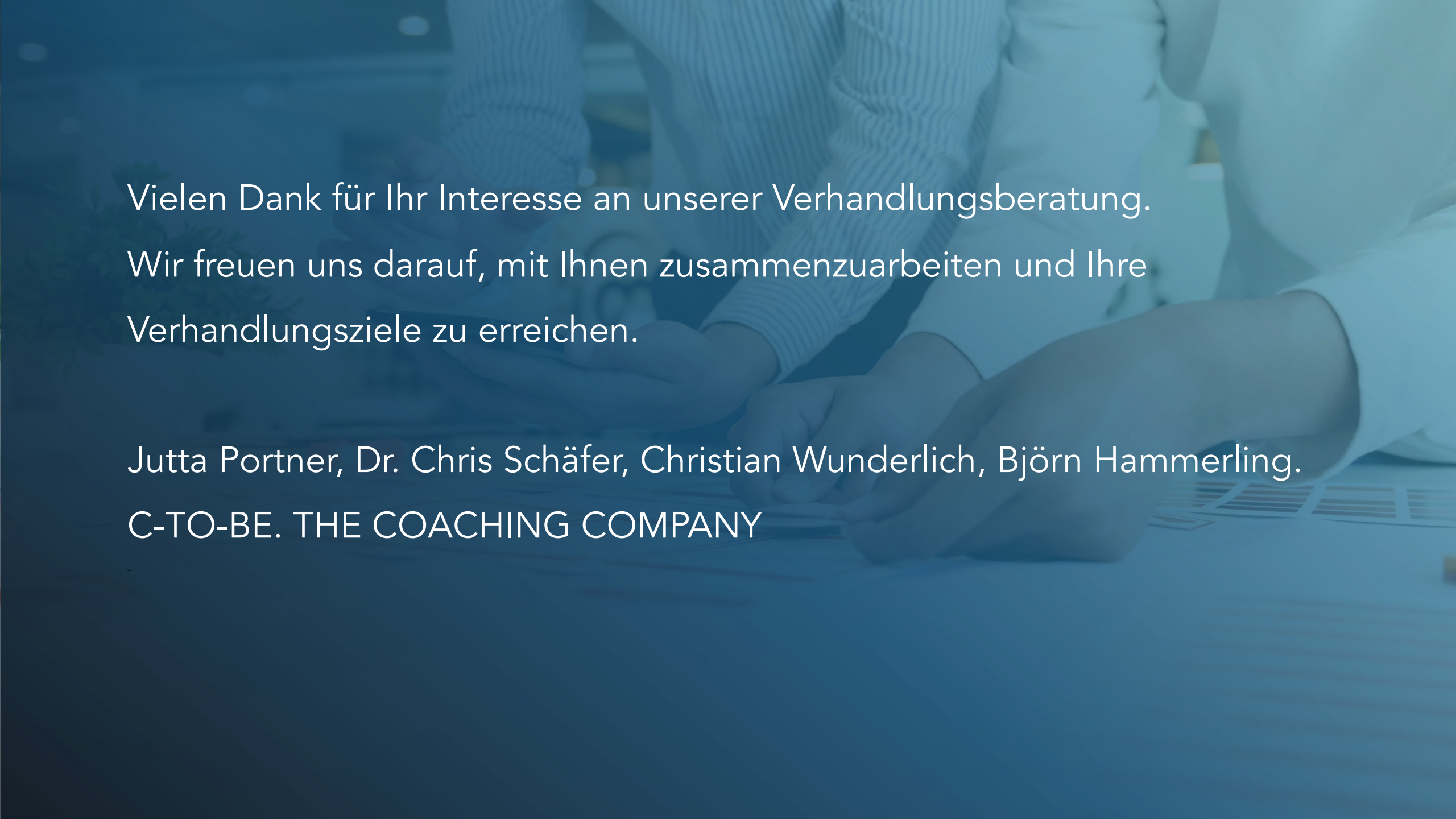
NESTE Oyj
Finland

[Mehr Referenzen hier](#)

Bitte kontaktieren Sie uns für weitere Informationen zu
spezifischen Projekten.

SUMMARY





Vielen Dank für Ihr Interesse an unserer Verhandlungsberatung.
Wir freuen uns darauf, mit Ihnen zusammenzuarbeiten und Ihre
Verhandlungsziele zu erreichen.

Jutta Portner, Dr. Chris Schäfer, Christian Wunderlich, Björn Hammerling.
C-TO-BE. THE COACHING COMPANY

C-TO-BE

THE COACHING COMPANY

m. +49 172 83 16 701

welcome@c-to-be.de

www.c-to-be.de