

Institute *for* Leadership Development

Dr. Rasmus Tenbergen

OPTIMAL
verhandeln

**Angebote in den Bereichen
Training, Coaching, Beratung**

Ein schneller Überblick mit Thesen:

Von der Bedeutung des Verhandeln:

Es lohnt sich, die vielen und häufigen gemeinsamen Entscheidungen messbar zu verbessern, auf Wunsch mit Erfolgsprämien und -garantien! (3)

Der Haupt-Trainer:

Verhandlungsexperte u.a. für einige der wichtigsten deutschen Unternehmen, Sieger eines Harvard-Verhandlungswettbewerbs, Entwickler der „Messbaren NQ®-Verhandlungsmethode“ (4+5)

Erweiterung der Verhandlungstechnik durch Rasmus Tenbergen:

Noch kooperativer und noch messbarer als das Harvard-Konzept! (6)

Wer kann profitieren?

Unser Netzwerk beinhaltet sehr unterschiedliche Organisationen (7-8)

Was sagen unsere Kundinnen und Kunden?

Das Feedback ist nicht nur sehr positiv, sondern häufig seinerseits in Zahlen messbar! (9-12)

Wie geht es weiter?

Unsere Angebote in den Bereichen Training, Coaching, Beratung (13 ff)

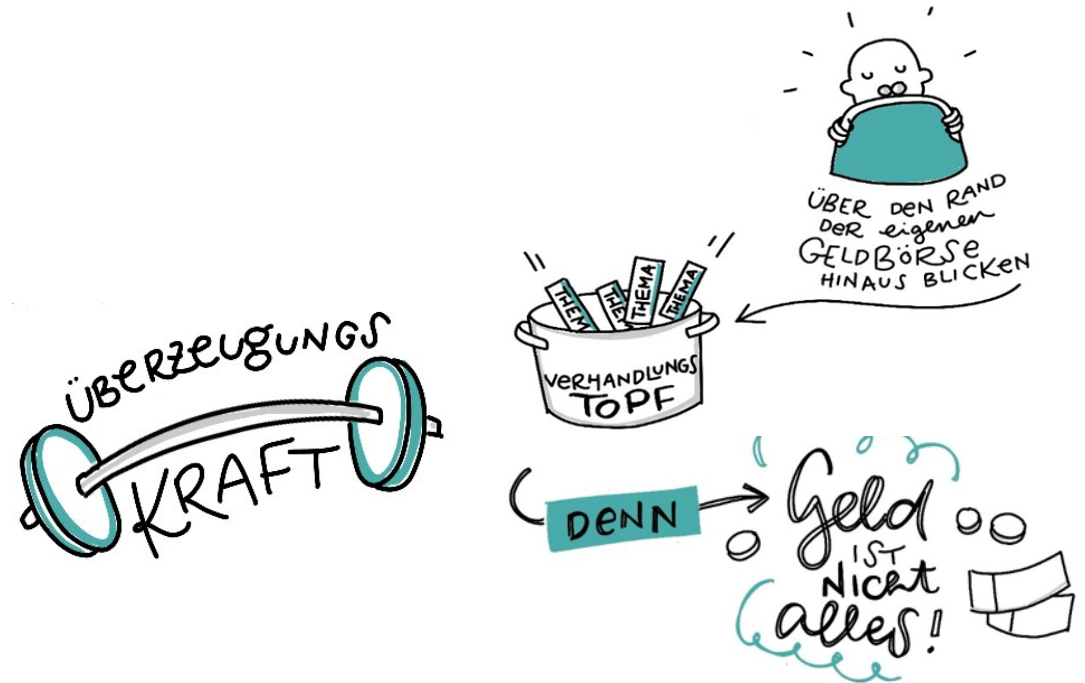
Bedeutung des Verhandeln

Verhandeln bedeutet: **Gemeinsam entscheiden!** (Fisher/Ury)

Verhandelt wird ständig und überall, von den alltäglichen kleinen Verhandlungen über geschäftliche und vertragliche Verhandlungen bis hin zu (welt-) politischen Verhandlungen, letztlich über Krieg und Frieden.

Um diese erfolgreich zu beherrschen, sind viele Aspekte zu beachten, wie

- Verteidigung gegen faire und unfaire Tricks
- Beherrschung von Konfliktmanagement und Mediation
- Kenntnis verschiedener Kulturen
- Fähigkeit zur Kommunikation
- Überzeugungskraft
- Beziehung und Emotionen



Dr. phil. Rasmus Tenbergen, MPA (Harvard)

**Trainer, Berater, Projektentwickler;
Geschäftsführer Institute for Leadership Development;
Autor, u.a. „Gehaltsverhandlungen führen“ (Haufe)**

**Seminare über Verhandlungsführung seit 20 Jahren
weltweit, in verschiedenen Kulturen und Unternehmen,
u.a. für Mercedes-Benz Global Training, Siemens, Deutsche Telekom,
Politik, Kirchen, Gewerkschaften, Universitäten, Start-Ups, Profifußball**

Social Entrepreneur und NGO-Aktivist, u.a. „Democracy Without Borders“

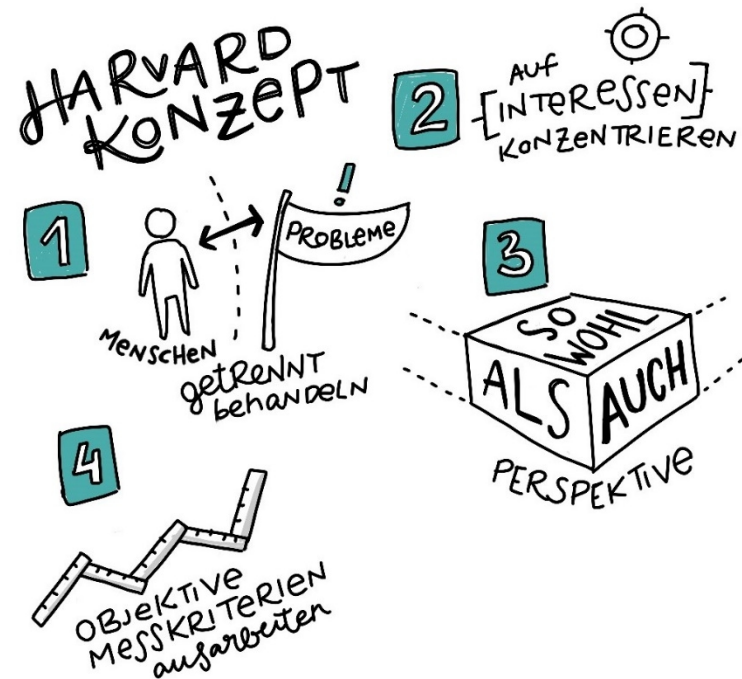
**Erfahrungen in der Politik,
u.a. kooptiertes Mitglied des Bundesvorstands der CDU
von BK a.D. Dr. Helmut Kohl**

Weitere Informationen: www.rasmus-tenbergen.de



MPA-Studium an der Harvard Kennedy School und 1. Platz in einem Harvard-internen Verhandlungswettbewerb

Dort Kennenlernen des *Harvard Negotiation Project*,
Faszination und vertiefendes Studium dieser prinzipienorientierten Verhandlungstechnik



"I wish to confirm that Mr. Rasmus Tenbergen was a student in my course, "Negotiation Analysis", at the Kennedy School of Government, Harvard University, in the fall of 1997. Mr. Tenbergen received the highest score in the class on scored negotiation exercises, a measure of his practical success in the negotiations."

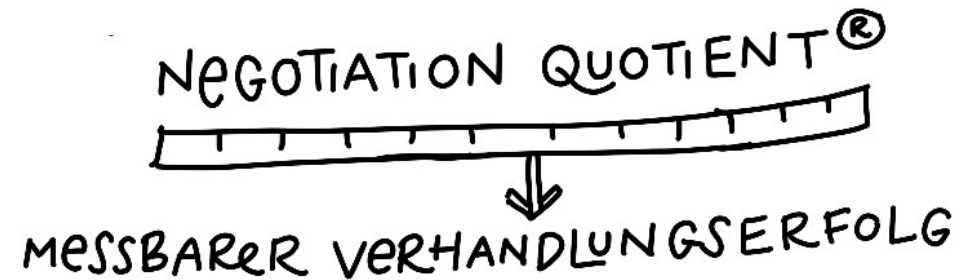
**Edward A. Parson, Associate Professor of
Public Policy, Harvard University**



Entwicklung einer „messbaren Methode“ durch Rasmus Tenbergen

Aus der intensiven Beschäftigung und vielen Erfahrungen erkannte Rasmus Tenbergen die Notwendigkeit der stärkeren Berücksichtigung einer genauen, messbaren Ermittlung des Verhandlungserfolges und bringt diese Komponente in seine Trainings ein.

Damit ist eine präzise Ermittlung des Verhandlungserfolges möglich, weshalb diese Verhandlungstechnik begeistert aufgenommen wird.



Die Maßzahl zur Ermittlung des messbaren Verhandlungserfolges hat Rasmus Tenbergen in Anlehnung an den IQ **NEGOTIATION QUOTIENT®** oder **NQ®** genannt.

Unser Netzwerk

Rasmus Tenbergen und sein Team bieten die beschriebenen Verhandlungstrainings seit rd. 20 Jahren weltweit an - in nahezu allen Bereichen wie

- **Global tätige Konzerne, u. a. Daimler AG, Siemens AG, Deutsche Telekom AG**
- **Gesundheitswesen und Pharma**
- **Politik, Kirchen, Gewerkschaften**
- **Universitäten und andere, auch betriebliche und caritative Bildungseinrichtungen**
- **Start-Ups**
- **Profisport u. a.**

zugeschnitten für Funktionsträger mit Verhandlungsauftrag der verschiedenen Ebenen in den Bereichen

- **Geschäftsführung**
- **Einkauf / Verkauf**
- **Projektmanagement**
- **Personalmanagement u. v. m.**

Unser Team



Dr. Rasmus Tenbergen
Founder, Owner, CEO



Dr. Sebastian Lorenz
Co-Founder, COO



Dr. Karl-Josef Does



Dr. Thomas Fritzsche



Sabine Graf



Thorsten Klaus



Christian Prengel



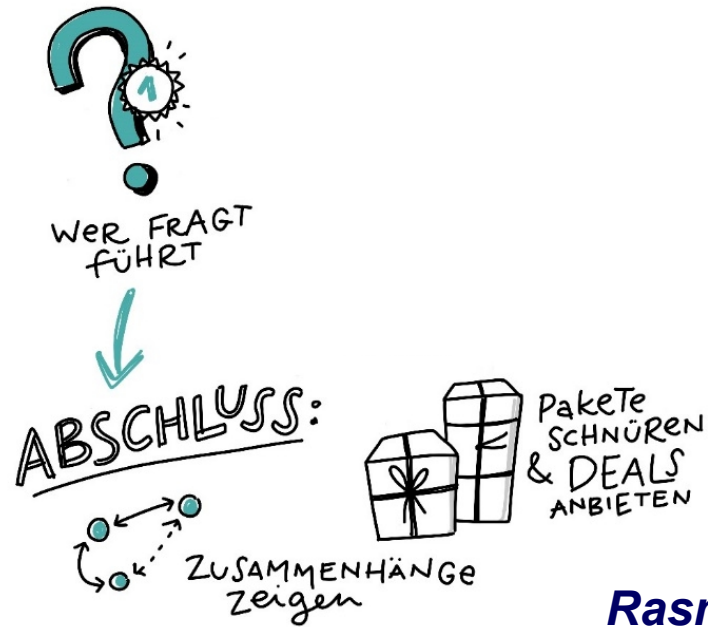
Hans-Jürgen Reichel



**Christiane
Wegner-Klafszky**

Weitere Informationen:
[http://www.ifld.de/
team-tenbergen.htm](http://www.ifld.de/team-tenbergen.htm)

Werden Sie zum Top-Ten-Negotiator® !



Das Seminar ist sehr gut!

I am an absolute fan of this concept

Möglichkeit, eigene Praxisbeispiele zu simulieren

Ein sehr intensives und praxisorientiertes Training

Vorteil einer kleinen individuellen Inhouse-Schulung

Rasmus Tenbergen ist einer der drei besten Trainer

Best training ever in more than 20 years experience

Sehr flexible Moderation enormer Erfahrungsschatz

Rasmus Tenbergen was elected as the best Trainer by the participants

Zahlreiche Teilnehmende haben ... von Ihrem großartigen Kurs geschwärmt

Sehr praxisnaher, gleichzeitig aber auch konzeptionell überzeugender Trainingsansatz

I have had the ability to admire his technical and characterial skills in the art of negotiation

Diese Auszüge stammen von Seminarteilnehmerinnen und -teilnehmern;

vollständig unter <https://www.top-ten-negotiator.de/referenzen.htm>

Ausgewählte Teilnehmerstimmen (1)

"Rasmus Tenbergen ist einer der drei besten Trainer, die ich in sehr vielen Trainings erlebt habe. Ein Top Training!"

**Dr. Mattias Schwenke, Telekom Deutschland GmbH
Leiter Vertriebssteuerung Zentrum Wholesale Business Deutschland**

„The negotiation training by Dr. Tenbergen is already well known in all important fleet sales markets in our Overseas Region and the seats in his training courses are booked out quickly. We receive always a very positive feedback by all training participants – the comment of the sales manager of one of our key markets in the Middle East region is more than remarkable, as negotiation skills in this region are the key success factor in their business culture - ... best training ever in more than 20 years experience in the automotive industry ...“

**Paul-Christian Otto, Mercedes-Benz Cars
Region Overseas Business Development Fleet Sales**

Ausgewählte Teilnehmerstimmen (2)

„Rasmus Tenbergen provided Negotiation Competition training sessions for more than 100 participants of the Siemens Power and Gas Procurement Conference, 08-09 December 2015, in Berlin and was elected as the best Trainer by the participants.“

**Kristina Sisjuk, Siemens AG,
Power and Gas Procurement Strategy and Programs**

„Ein sehr intensives und praxisorientiertes Training, das einen schon nach kürzester Zeit in die Lage versetzt, die vermittelten Trainingsinhalte in schwierigen Verhandlungssituationen erfolgreich einzusetzen. Hilfreich hierbei ist auch die Methode, aktuelle Fälle zu analysieren und in das Training zu integrieren. Eine lohnende Investition!“

**Hartmut Engler, OTIS GmbH & Co. OHG
Vorsitzender der Geschäftsführung**

„Die Verhandlungstaktiken von Rasmus Tenbergen sind äußerst effektiv auf die komplexen Anforderungen des Profifußballgeschäfts anwendbar.“

**Wilken Engelbracht, VfL Bochum
Finanzvorstand**

11

Last, but not least: Besondere Situationen – besondere Maßnahmen

Auch in den für alle schwierigen Zeiten konnten Verhandlungstrainings durchgeführt werden:

*„Ein exzellent durchgeführtes Individualcoaching ist auch in Zeiten von Corona möglich – online mit Rasmus Tenbergen. Alle Termine wurden sehr flexibel ermöglicht und Einheiten auf die individuell sinnvolle Länge zugeschnitten. Sehr bereichernd war das überzeugende Verhandlungskonzept, mit dem faire Verhandlungsergebnisse mit Partner*innen generiert werden können. Durch Übungen an eigenen Praxisbeispielen kann das Konzept nicht nur theoretisch erfasst, sondern auf einfache Weise auch praktisch angewendet werden. Verhandlungen können sehr gut vorbereitet und dann zügig und erfolgreich durchgeführt werden.“*

Svenja Pleuß, Referentin Diakonisches Werk Rheinland-Westfalen-Lippe e.V.

Sh. hierzu auch: [http://ifld.de/index_html_files/ILD Online-Verhandlungskoachings 200420.pdf](http://ifld.de/index_html_files/ILD%20Online-Verhandlungskoachings%20200420.pdf)

Erweitern und stärken auch Sie Ihre Verhandlungskompetenz und/oder die Ihrer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter!

Hierzu bieten wir Ihnen maßgeschneiderte Programme.

Unsere Spezialität:
(Schach-) Analyse in den Bereichen

- Training
- Coaching
- Beratung



Ein Beispiel ist zu finden unter:

https://www.top-ten-negotiator.de/index_htm_files/Tenbergen_Verhandlung_Tassen.pdf

Angebot Verhandlungstraining

Im Verhandlungstraining werden Sie Ihre Verhandlungsleistung messbar verbessern bis hin zum Erwerb des Top-Ten-Negotiator®-Gütesiegels oder anderer zertifizierter Leistungen.

Wesentliche Inhalte des Verhandlungstrainings sind

- Grundlagen der Verhandlungsführung
- Einführung in das Harvard-Konzept
- Mediation und Konfliktmanagement
- Wie bereite ich Verhandlungen systematisch vor?
- Wie wehre ich mich gegen unfaire Verhandlungstechniken?
- Simulation verschiedener Verhandlungssituationen aus dem „Harvard Program on Negotiation“ und aus der Praxis der Teilnehmer

RICHTIG
VORBEREITEN

Siehe auch: <https://www.top-ten-negotiator.de/verhandlungstraining.htm>

Angebot Coaching

Das Coaching fokussiert sich meist auf den Kern des Verhandlungscoachings, ein Einzeltraining von Coachee und Coach. Dabei fungiert der Coach als Sparringspartner.

Der Coach wertet die Trainingsnotizen aus und bespricht detailliert die individuellen „Schachzüge“ im Training. Er typisiert den jeweiligen Verhandlungstypen und identifiziert so gezielt und individuell Verbesserungspotenzial. Der Coach begleitet ein Verhandlungssettings mit Vorbereitung, ggf. Simulation, „Sparring“, ggf. Beobachtung und/oder Coaching aus dem Hintergrund während der Verhandlung, ggf. Mitarbeit im Verhandlungsteam und/oder Analyse post mortem. Gern werden laufende, abgeschlossener oder kommender Fälle aus der Praxis des Coachees besprochen.

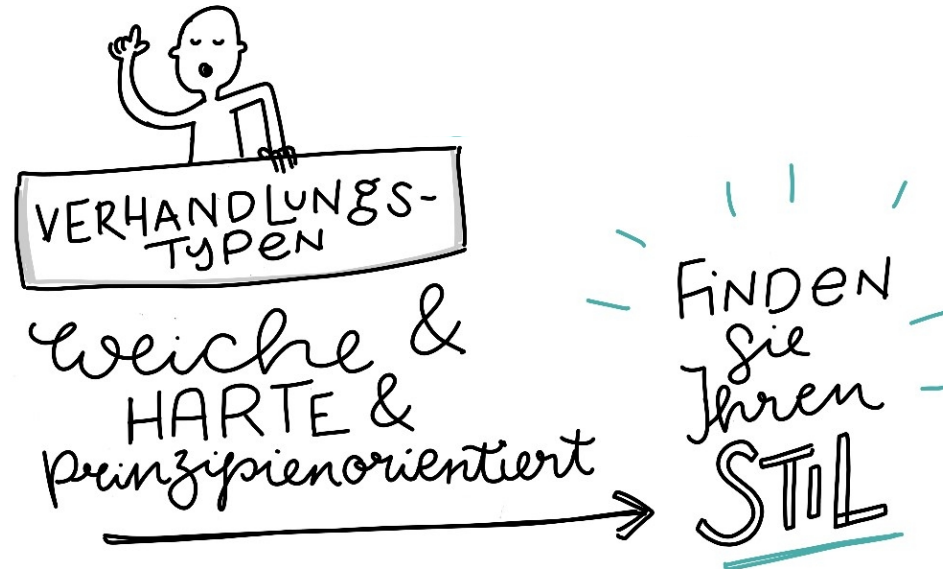


Siehe auch: <https://www.top-ten-negotiator.de/coaching.htm>

Angebot Beratung

Anstelle eines Training oder in Ergänzung zu einem solchen ist es häufig zu empfehlen, die Fälle aus der Praxis des Kunden in einem speziellen Beratungsprojekt zu bearbeiten.

Dabei kann es sinnvoll sein, das Beratungsprojekt mit Elementen aus Training und/oder Coaching und/oder Auftragsverhandlung zu kombinieren.



Siehe auch: <https://www.top-ten-negotiator.de/beratung.htm>

Weiterführende Links

Zur Person des Haupt-Trainers:

<http://www.rasmus-tenbergen.de>

Zum Institut:

<http://ifld.de>

Zu Verhandlungsthemen:

<https://www.top-ten-negotiator.de>

Kontakt

Institute *for* Leadership Development

Dr. Rasmus Tenbergen

Negotiation & Political Consulting

Friedrichstraße 171

D-10117 Berlin

Telefon: +49 (0) 30 - 20 25 35 43

Telefax: +49 (0) 30 - 20 25 33 33

E-Mail: rt@ifld.de

Die Zeichnungen wurden erstellt von Nadine Roßa (www.sketchnote-love.com),
reproduziert mit ihrer freundlichen Genehmigung.