



Hawkins
Consulting

VERHANDLUNGSTRAINING

INTERNATIONAL | INTERKULTURELL | INDIVIDUELL

IHR TRAININGSPARTNER FÜR DAS INTERNATIONALE PARKETT.



Seit 2008 ist Hawkins Consulting als Trainings- und Coaching-Anbieter in den Bereichen Verhandlungsführung und internationale Kommunikation erfolgreich etabliert. Unser Expertenteam aus erfahrenen Trainern und Dozenten mit entsprechender Berufserfahrung besteht zu 100% aus englischen Muttersprachlern.

Mit folgenden Themen können wir Sie auf Ihrem Weg begleiten:

- Verhandlungstrainings auf verschiedenen Leveln
- Interkulturell - Verhandlungen & Gespräche mit verschiedenen Kulturen führen
- Verhandlungsgespräche mit unterschiedlichen Persönlichkeitstypen meistern
- Überzeugend in der englischen Sprache präsentieren



Sebastian James Hawkins
Gründer und Trainer


- Stammt aus Birmingham/UK
- Seit 2008 selbstständiger Trainer
- Coach und systemischer Berater



Dave Preston
Freiberuflicher Trainer

- Stammt aus Sheffield/UK
- TESOL-Ausbildung zum Englisch Coach
- Trainer-Ausbildung - Haufe Akademie



A professional portrait of Sebastian James Hawkins, a middle-aged man with grey hair, smiling. He is wearing a dark blue suit jacket over a light blue shirt and dark trousers. He is standing in a bright, modern office environment with large windows in the background. A dark blue text box is overlaid on the bottom right of the image.

„Wir machen Sie fit für
das internationale Parkett.
Größeres Selbstbewusstsein,
erweiterte Fähigkeiten, mehr
Erfolg.“

Sebastian James Hawkins

INTERKULTURELL VERHANDELN



Verhandeln ist nicht überall auf der Welt gleich. Es gibt verschiedene Vorgehensweisen und Strategien, vom „Preisfeilschen“ bis hin zur Verwendung (oder Nicht-Verwendung) von Körpersprache. Zusätzlich führen oft unterschiedliche Werte, Prinzipien und Einstellungen der Verhandlungspartner zu schwierigen und konfliktgeladenen Situationen. Ein gewisses Grundverständnis der kulturellen Unterschiede und die Bereitschaft, einen Schritt auf die andere Kultur zuzugehen ist notwendig.

Am Ende dieses Trainings verstehen Sie nicht nur wie sich Kulturen unterscheiden können, Sie wissen auch wie Sie die Barrieren in Verhandlungen durchbrechen mit dem Ziel, für beide Parteien Akzeptanz, Verständnis und eine gesunde Basis für eine erfolgreiche Verhandlung zu schaffen.



INHALTE:

- Die wichtigsten Grundlagen
- Kulturkategorien und -forschung
- Unterschiede in Verhandlungen und Meetings



SIE LERNEN

- Wie sich Kulturen unterscheiden und welche Auswirkung diese Unterschiede auf Verhandlungen haben.
- Sie können Kulturen systematisch besser analysieren, um Handlungsalternativen für Ihre Verhandlungen zu entwickeln.
- Sie wissen worauf man insbesondere achten muss, wenn man mit Vertretern anderer Kulturen eine Verhandlung führt.

Hawkins
Consulting



SPECIAL: VERHANDELN MIT DEN BRITEN

BESSER VERSTEHEN. BESSER KOMMUNIZIEREN. BESSER VERHANDELN.

PRÄSENTIEREN AUF ENGLISCH

Die Bedeutung der englischen Sprache im internationalen Geschäftsleben wächst stetig – ob firmenintern oder mit Partnern: Die Notwendigkeit auf Englisch zu präsentieren ist heute nicht mehr wegzudenken.

Abgesehen davon bestimmt Ihr persönliches Auftreten über den Erfolg Ihrer Präsentation Ihres Produktes aber auch wie Sie als Person wahrgenommen werden.

Als Verhandlungsführer müssen Sie sich, Ihr Unternehmen, Ihre Interessen bzw. Ihre Ideen und Leistungen im internationalen Umfeld präsentieren. Wir unterstützen Sie dabei, dies strukturierter, überzeugender und mit größerem Erfolg zu tun.



INHALTE:






- Ihre Rolle als Vortragender kennen- und verstehen
- Aufbau einer guten Präsentation
- Umgang mit herausfordernden Situationen



SIE LERNEN

- Auf Ihre Zuhörer einzugehen, sie gegebenenfalls wachzurütteln und vor allem wachzuhalten!
- Ihre Präsentation zielgruppenorientiert aufzubereiten und vorzutragen.
- Worauf es bei Präsentationen vor internationalem Publikum ankommt
- Vor allem: Sie Stärken Ihr Selbstbewusstsein!

ERFAHREN SIE:

-  wie die Briten wirklich ticken und an welchen Werten sie sich orientieren
-  wie Sie Ihre Akzeptanz bei britischen Geschäftspartnern erhöhen
-  wie Sie Ihre Verhandlungen und Ihre Zusammenarbeit mit den Briten erfolgreicher gestalten können



PROFESSIONELL VERHANDELN



Jeder verhandelt über irgendetwas, jeden Tag. Und das sollten wir möglichst gut und professionell tun.

LEVEL I

Wenn Sie neu zu Verhandlungen sind, gerade erste Praxiserfahrungen sammeln konnten oder einfach noch nie ein Training zum Thema hatten - hier erhalten Sie das Wichtigste an Theorie, Taktiken und Wissen für Ihre künftigen Verhandlungen. Sie üben, wie Sie eine Verhandlung optimal vorbereiten und wie Sie Ihre Verhandlungsposition stärken können. Sie können Ihr Verhandlungsgeschick im geschützten Seminarumfeld ausprobieren und erhalten von uns und den anderen Teilnehmern wertvolles Feedback.

LEVEL II

Sie haben schon Erfahrungen im Verhandeln und möchten nun Ihren persönlichen Stil verbessern, sowie den Umgang mit herausfordernden Verhandlungssituationen und Gesprächspartnern lernen?

Nicht jede Verhandlung läuft völlig reibungslos – und meist reichen die normalen Gesprächstaktiken und Verhandlungstechniken nicht aus, um mit angespannten Situationen, Emotionen oder Drohungen der Gegenseite ruhig und erfolgreich umzugehen.

In unserem Training für Fortgeschrittene lernen und praktizieren Sie erprobte Gesprächsmethoden – von der eigenen Körperhaltung bis hin zur Deeskalation konfliktgeladener Situationen und schwierigen Verhandlungen. Außerdem stellen wir Ihnen Modelle und Strategien vor, um Ihren Gesprächspartner zu überzeugen und für beide Seiten ein positives Ergebnis zu erzielen. Sie lernen aber auch, was Sie tun können, wenn es nicht klappt! Reflektieren und optimieren Sie Ihren eigenen Verhandlungsstil und lernen Sie, souverän mit schwierigen oder aggressiven Partnern umzugehen.



INHALTE:

LEVEL I

- Grundsätze, um ein guter Verhandlungsführer zu werden
- Eine gute Vorbereitung
- Taktiken, Aufbau und Techniken der Verhandlungsführung



LEVEL II

- Macht und Autorität in Verhandlungen
- Überzeugungsmethoden in Verhandlungen
- Emotionale Gesprächssituationen
- Besondere schwierige Verhandlungssituationen



VERHANDELN MIT DISG® PERSÖNLICHKEITSTYPEN

Stress reduzieren und Kommunikation verbessern mit Hilfe des DISG Persönlichkeitsprofils

In geschäftlichen Verhandlungen treffen sowohl Menschen verschiedener Parteien und unterschiedlichen Interessen als auch Teilnehmer der eigenen Verhandlungspartei, die direkt oder indirekt an der Verhandlung beteiligt sind, aufeinander.

In diesem Seminar lernen Sie die unterschiedlichen Persönlichkeitstypen kennen, um diese in einer Verhandlungssituation schneller zu erfassen und ihre eigene Kommunikation entsprechend anzupassen. Dies setzt Kenntnisse über die eigene Persönlichkeit voraus: Sie erhalten daher die Möglichkeit, Ihr eigenes DISG®-Profil zu erstellen und auswerten zu lassen.

WAS KÖNNEN SIE NOCH MIT DISG® ERREICHEN?



Stärken Sie Ihre Wahrnehmung und Selbstreflexion - das DISG Persönlichkeitsprofil unterstützt Sie dabei! Selbsterkenntnis ist der wichtigste Schlüssel für eine wertschätzende, konfliktarme Kommunikation und eine konstruktive, verständnisvolle Führung.

Mit Hilfe des DISG-Persönlichkeitsprofils lernen Sie die Kommunikationsbedürfnisse anderer Menschen kennen und wie Sie sich auf diese einstellen können. Begeistern und überzeugen Sie Ihre Kollegen, indem Sie sich flexibel auf deren Kommunikationsbedürfnisse einstellen und somit zu einer entspannten Gesprächsatmosphäre beitragen.

Vermindern Sie Konflikte in Ihrem Team. Durch eine ausgeglichene und offene Arbeitsatmosphäre spornen Sie Ihre Mitarbeiter zu Spitzenleistungen an. Der Spaß an der Tätigkeit steigt, Krankmeldungen werden weniger, das Team im gesamten wird erfolgreicher.

Verbessern Sie die Beziehung zu Kunden und Lieferanten. Auch hier führt ein gutes Kommunikationsgefühl sowie die Fähigkeit, die Bedürfnisse des Partners richtig einzuschätzen positiv zu einer erfolgreicherer und beständigeren Beziehung.



INHALTE:

- Grundlagen des DISG®-Modells und der Bezug zu Verhandlungen
- Die eigene DISG®-Persönlichkeit
- Besser und personenbezogener kommunizieren



SIE LERNEN

- Sie trainieren die unterschiedlichen Persönlichkeitstypen anhand von bestimmten Verhaltensmustern zu erkennen.
- Sie üben wie Sie Ihre eigene Kommunikation anpassen können, um Ihren Gesprächspartner besser zu überzeugen.
- Sie werden schwierige Gesprächssituationen besser meistern, weil Sie die Grundmotive und Verhaltenstendenzen Ihrer Gesprächspartner besser einschätzen können.
- Sie haben die Möglichkeit, Ihr eigenes Persönlichkeitsprofil nach dem DISG®-System kennen zu lernen und dadurch einen möglichen Entwicklungsbedarf in Ihrer Kommunikation zu erkennen.



WEBCOACHING

Ihre individuelle Unterstützung für internationale Kommunikation



INDIVIDUELLE THEMEN FLEXIBLE ZEITEINTEILUNG SCHNELL DURCHFÜHRBAR

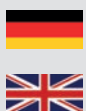
Erreichen Sie effektiv und kostenschonend Ihre persönlichen Ziele. Bequem von zu Hause oder vom Büro aus arbeiten wir mit Ihnen an den aktuellen Herausforderungen Ihres beruflichen oder privaten Alltags.

Nutzen Sie Ihr persönliches Coaching via Internet um:

- Ihre Kenntnisse und Fähigkeiten in Kommunikation und Verhandlungsführung zu erweitern
- sicher im beruflichen oder privaten Alltag auch mit schwierigen Verhandlungssituationen umzugehen
- persönliche Hürden besonders im Umgang mit internationalen Teams oder in internationalen Verhandlungen abzubauen
- kulturelle Unterschiede zu erkennen und ihnen adäquat zu begegnen
- Erfolgreiche Präsentationen zu erstellen und diese wirksam zu präsentieren



Themen (Auswahl):



Verhandlungskoaching
Interkulturelles Coaching
Präsentationscoaching
Englisch-Coaching

weitere Themen stellen wir gerne individuell für Sie zusammen



PLANSPIEL:

Vom Angebot bis zum Auftrag in Englisch

WÄRE ES NICHT **GROSSARTIG**, wenn es einen maßgeschneiderten Englischkurs gäbe, der genau unseren Verkaufsprozess vom Anfang bis zum Abschluss und darüber hinaus abbildet?

WÄRE ES NICHT **FANTASTISCH**, wenn dieser flexibel genug wäre, um sowohl unsere individuellen Bedürfnisse als auch die unserer Mitarbeiter/Angestellten zu erfüllen?

WÄRE ES NICHT **GENIAL**, wenn dieser Kurs eine Mischung aus Video, On- und Offline-Trainingsworkshops und E-Mail-Korrespondenz mit individuellem Feedback verwenden würde?



GENAU DAS KÖNNEN WIR IHNEN BIETEN!

WIR SIMULIEREN IHRE PROZESSE

...indem wir sowohl als Trainer als auch als Kunde auftreten.

- 1 Erstellen einer Kundenanfrage
- 2 Bedarfsanalyse
- 3 Erstellung professioneller Angebote
- 4 ONLINE Pitch
- 5 Abschlussverhandlung



PD.Consult
EUROPE

UNSER PLANSPIELUNTERNEHMEN:
Beratung für Personalentwicklung

SIE LERNEN:

- Professionelle E-Mail-Korrespondenz gestalten
- Überzeugende Angebote auf Englisch schreiben
- Meetings souverän moderieren
- Präsentationen bzw. Angebotspitches professionell auf Englisch halten.

Mit der **Anleitung und dem Coaching** durch unsere **erfahrenen muttersprachlichen Englischtrainer** zielen wir darauf ab, Ihre Mitarbeiter dort abzuholen, wo sie stehen, ihre Soft Skills auszubauen und zu stärken, um ihre Leistung zu verbessern sowie die Abschlussquote zu erhöhen und gleichzeitig ihr Selbstvertrauen im Umgang mit der englischen Sprache zu stärken.

Wir freuen uns darauf mit Ihnen zusammenzuarbeiten, um **Ihr eigenes Unternehmensplanspiel** zu entwickeln und Ihre Mitarbeiter auf dem Weg zu mehr Professionalität, Wachstum und Kompetenz in der englischen Sprache zu begleiten.

HAWKINS ACADEMY

Videotutorials für ein Maximum an Flexibilität

Einfaches Lernen in kleinen Einheiten mit spannend aufbereiteten Themen aus der Welt der Verhandlung:

- ...wo immer Sie wollen
- ...wann immer Sie wollen
- ...was Sie gerade benötigen,
- ...um es sofort einzusetzen

Unser Angebot wird stetig ausgebaut! Alle Themen finden Sie unter: www.hawkins-consulting.com/academy



*höre auch auf
Dein Herz...*

Hawkins Consulting

VIDEO TUTORIAL

Verhandeln kompakt

www.hawkins-consulting.com/academy

Unser VIDEO-Tutorial „Verhandeln Kompakt“ richtet sich grundsätzlich an alle Personen, die in ihrem beruflichen oder privaten Alltag verhandeln müssen. Verhandelt wird überall, sei es um einen neuen Arbeits- oder Mietvertrag, beim Autokauf oder im Arbeitsverhältnis. Entwickeln Sie in diesem Kurs neue Fähigkeiten und lernen Taktiken kennen und anwenden, die Ihre Verhandlungen effizienter und erfolgreicher machen.

VIDEO TUTORIAL

Persuasion in negotiation

...with
SCARCITY

Hawkins Consulting

www.hawkins-consulting.com/academy

Our aim is to discuss the central aspects of persuasion in the context of everyday negotiation, with particular emphasis on business situations. Each section begins with an introduction to the topic, before going on to outline its application in a negotiation setting. We present many key facts and methods that learners can apply in their own discussions. Importantly, you will also learn to recognise when others are attempting to influence or manipulate you. The topics are illustrated with plenty of everyday examples and real-life anecdotes.

SO ARBEITEN WIR

Unser Ziel ist es, das Vertrauen zwischen uns, den anderen TeilnehmerInnen und Ihnen zu stärken. Deshalb ist es für uns sehr wichtig, eine entspannte Lernatmosphäre im geschützten Raum des Seminars zu schaffen. Zur Unterstützung nutzen wir klassische Musik und arbeiten viel auf der visuellen Ebene mit Bildern und kurzen Filmen.

Die richtige Atmosphäre und eine gute Portion Spaß sind neben einer exzellenten Vorbereitung und kompetenten Durchführung weitere Zutaten für ein erfolgreiches Training.



Methodik (Auswahl):

- Interaktives Training mit: Trainerinput
- Gruppen- sowie Paararbeiten
- Rollenübungen mit Videoanalyse
- Plenumsdiskussionen
- Praxisfall-Bearbeitung.



WIR BIETEN UNSERE THEMEN AN ALS:

- Präsenztermine
- ONLINE Veranstaltungen
- teilweise OFFENE Seminare

Für Webcoaching und persönliche Videotermine nutzen wir die gängigen Programme, z.B.:

- Click Meeting
- Zoom
- MS Teams
- u.v.m.



SPECIAL: TriCAT spaces

TriCAT spaces ist eine Avatar-basierte virtuelle 3D Lern- und Arbeitswelt mit maximalen medialen und sozialen Interaktionsmöglichkeiten. Sie kommunizieren und arbeiten über Ihren eigenen Avatar in Echtzeit mit den anderen Teilnehmenden im selben Szenario. Ihre Gäste können dabei weltweit verteilt sein.



WEITERE ANGEBOTE

Hawkins Consulting

AKTUELLE TERMINE:

- 20. - 21. Mai 2021 (Englisch)
- 01. - 02. Juli 2021 (Deutsch)
- 15. - 17. September 2021 (Englisch)
- 25. - 26. November 2021 (Deutsch)

jeweils von 09.00 Uhr bis 17.00 Uhr

ONLINE Training

Meine erste Verhandlung
...erfolgreich führen!

www.hawkins-consulting.com/seminartermine

Hawkins Consulting

Professionelle E-Mail Kommunikation auf Englisch

Termine 2021

- 18. und 25. März oder 10. und 17. Juni

jeweils von 14.00 - 17.30 Uhr

ONLINE TRAINING -LIVE-

www.hawkins-consulting.com

Hawkins Consulting

ZEIT FÜR WAS NEUES!
Die TOP 10 Verhandlungstipps beim shoppen...

Jetzt kostenfrei downloaden

www.hawkins-consulting.com

ONLINE Training und Live Webinare

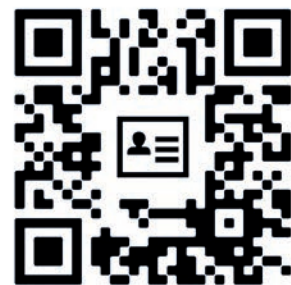
Newsletter und Blog

IHR PARTNER FÜR INTERNATIONALE
VERHANDLUNGSTRAININGS IN
ENGLISCHER UND DEUTSCHER SPRACHE

IMPRESSUM

Hawkins Consulting
Sebastian James Hawkins
Wachendorfer Str. 7
90513 Zirndorf

Tel: +49 (0)911 3945628
Fax: +49 (0)3222 1487198
E-Mail: office@hawkins-consulting.de



SCAN ME