

# Wolfgang Bönisch

Diplom-Kaufmann

Experte für Verhandlungskunst

## Verhandlungstraining vom Experten

# Mein Angebot

- Verhandlungstraining für verschiedene Erfahrungsstufen
  - <http://verhandlungsexperte-wboenisch.de/verhandlungstraining/>
- Maßgeschneiderte Verhandlungsseminare für Einkauf oder Vertrieb
- Individuelles Coaching für Verhandlungen
- Verhandeln am LIMIT: Erfolgreich verhandeln in schwierigen Situationen
- Trainingsdurchführung in
  - Deutsch
  - Englisch
  - oder Zweisprachig im Wechsel zwischen Deutsch und Englisch
- Lern- und Transferunterstützung
- Buch und Audioseminar



# Gehirngerechtes Verhandlungstraining

## Sie wollen...

- nachhaltigen Trainingserfolg
- alle Teilnehmer erreichen
- einen Lernprozess installieren
- den Transfer absichern
- ein Training, das genau passt

## Die Grundlagen und Hintergründe

Als Mitglied der *Akademie für Neurowissenschaftliches Bildungsmanagement* und auf der Grundlage meiner Ausbildung in Suggestopädie beschäftige ich mich intensiv mit der Frage, wie wir lernen.

Menschen eignen sich Wissen und Können auf unterschiedliche Weise an. Dieser Tatsache muss eine Trainingsmaßnahme gerecht werden und ein Angebot machen, mit dem alle Teilnehmer erreicht werden. Außerdem ist der Transfer in den Alltag bei der Trainingsgestaltung zu berücksichtigen.

Deshalb kombiniere ich unterschiedliche Tools zu einem Lern- und Entwicklungsangebot, das von Anfang an auf den Transfer in den Alltag ausgerichtet ist.

## Das Training

Gehirngerecht bedeutet auch: individuell für Sie und Ihr Unternehmen erstellt. Mit Inhalten, die Ihren Anforderungen gerecht werden und Rollenspielen, die die Arbeitssituation der Teilnehmer möglichst genau abbilden.

## Die Werkzeugkiste

- Präsenzseminare und Workshops
  - Der Ort, um zu üben und Können zu vermitteln
- Webinare
  - Kleine Lerneinheiten
  - Erfahrungsaustausch vor und nach Präsenzseminaren
- Audioseminar und Podcasts
  - Die Medien für die Wissensvermittlung in der Vor- und Nachbereitung
- Bücher und pdf-Dateien
- Lernerinnerungen und –aufgaben
  - Per SMS oder E-Mail
- Vorträge und OpenSpace
  - Zur Einleitung bei großen Gruppen

# Gehirngerechtes Verhandlungstraining

- Könnte so aussehen:
  - Vorbereitung des Präsenzseminars durch mein Audioseminar „Einfach Erfolgreich Verhandeln“, das jedem Teilnehmer ca. 4 Wochen vor dem Präsenzseminar zur Verfügung steht
    - Zur Vermittlung von Grundlagen und für eine gemeinsame Basis
    - Wertvoll auch für die Nachbereitung
    - Entspricht inhaltlich einem zusätzlichen Seminartag, ersetzt jedoch keinen Seminartag
  - 1 Webinar eine Woche vor dem Präsenzseminar
  - Durchführung des Präsenzseminars (1, 2 oder 3 Tage)
  - SMS oder E-Mail-Transferhilfen für 4 Wochen nach dem Seminar
  - 1 Webinar vier Wochen nach dem Präsenzseminar
  - Ergänzende, individuelle Podcasts und pdf-Dateien nach dem Seminar
- Bringt dauerhaften Trainingserfolg
- Spart Zeit und Geld

[www.verhandlungsexperte-wboenisch.de](http://www.verhandlungsexperte-wboenisch.de)

# Wolfgang Bönisch

- Teilnehmerstimmen

- „Vielen Dank Herr Bönisch für die von Ihnen frisch und Eindrucksvoll vorgetragenen Punkte zur Verhandlungskunst. Hat mich beeindruckt.“ Michael Müller, Vorstand financeTec AG
- „Sehr praktische Rollenspiele.“ S.W. DEK GmbH
- „Gute Mischung aus Praxis + Theorie + Erfahrung. Sehr zu empfehlen.“ R.B. Plath GmbH
- „Abwechslungsreiches und lehrreiches Seminar. Empfehlenswert.“
- „Der Trainer wirkte sehr kompetent. Ich kann das Seminar vorbehaltlos empfehlen.“ v.R. Plath GmbH
- „Bei Wolfgang Bönisch habe ich entspannt und mit Spaß viel Praxistaugliches über Verhandlungsmöglichkeiten gelernt.“ Friederike Matheis, Hamburg
- „Insgesamt tolles und lohnendes Seminar, in dem man Grenzen erfährt und wirklich etwas für die Praxis lernt.“ Thorsten Schlösser, Frankfurt (Verhandeln am LIMIT)
- „Die hohe Praxistauglichkeit hat mich besonders positiv beeindruckt.“ R.S. kaoChemicals
- „Herr Bönisch schafft einen angenehm offenen Übungsraum, in dem Verhandeln durch praktisches Tun immer einfacher und eleganter wird. Ich gehe aus dem Seminar und fühle mich 3x kompetenter im Verhandeln als vorher.“ Michaele Kundermann, Neu-Anspach
- „Sehr praxisorientiertes Seminar, in dem ich viele Hinweise zur Verhandlungsführung bekommen habe.“ Teilnehmer Verhandeln am LIMIT 2010

# Wolfgang Bönisch

## Ihr Trainer für Verhandlungserfolg

Mehr als 30 Jahre professionelle  
Verhandlungserfahrung

- Als Polizist in Grenzsituationen
- Im Vertrieb mit mächtigen Gegenspielern
- Als Trainer, Coach, Berater mit internationaler Erfahrung
- Seminare in Deutsch, Englisch und zweisprachig
- Autor des Buches ‚Werkstatt für Verhandlungskunst‘
- Umfangreiche Trainingserfahrung in den Bereichen  
*Technik, Technische Dienstleistungen, Automotive,  
Chemie, Pharma, Handel*

## Wolfgang Bönisch

Experte für Verhandlungskunst

W&H Bönisch GmbH

Neuer Wall 80

20354 Hamburg

Tel.: 040/42913008

[www.wolfgangboenisch.de](http://www.wolfgangboenisch.de) und



[www.verhandlungsexperte-wboenisch.de](http://www.verhandlungsexperte-wboenisch.de)