

Peter Troczynski

Verhandlungstrainer - Verhandlungsberater - Ghost Negotiator

& das Team der Coaching & TrainingsPartner



„Raus aus der Win-Win Falle“

Beim Verhandeln geht es um den Erfolg!

## Liebe Interessenten, Kunden und Verhandlungsprofis,

in kaum einer anderen geschäftlichen Situation kann man in kurzer Zeit so viel gewinnen oder auch verlieren wie in einer Verhandlung.

Erfolgreiche Verhandlungsführung ist eine der größten Herausforderung im Business, allerdings auch eine der am meisten unterschätzten Tätigkeit im täglichen Geschäftsumfeld!

Verhandeln zählt zu mittlerweile zu den wichtigsten Fähigkeiten des Berufslebens und ist eine Kunst die Sie lernen können.

Der Erfolg eines Unternehmens lebt von den Fähigkeiten und dem Wissen der Mitarbeiter und Führungskräfte. Um bessere Verhandlungsergebnisse im Unternehmensumfeld zu generieren, bilden persönliche Kompetenzerweiterungen die Basis.

Neben meinen Leistungen als Verhandlungsberater / Ghost Negotiator, bei denen in der Regel durch eine professionelle Aufstellung und Beratung bessere Verhandlungsergebnisse erzielt werden, erhalten Sie von mir und dem Team der Coaching & TrainingsPartner gezielte, auf das Verhandlungsumfeld ausgerichtete Weiterbildungsmaßnahmen, die die Kompetenzen Ihrer Manager und Mitarbeiter stärken.

Wir führen für Sie ausschließlich Verhandlungstrainings durch – konzentriert und spezialisiert.

Alle Trainer der Coaching & TrainingsPartner sind ausgewiesene Verhandlungsprofis. In jedem Seminar vermitteln Ihnen die Trainer in intensiven Trainingstagen, was Sie verändern können und welche Faktoren neben einer präzisen Vorbereitung für Ihren Verhandlungserfolg entscheidend sind.

Nutzen Sie das Know-How unserer Verhandlungstrainer und stärken Sie die Kernkompetenzen Ihrer Mitarbeiter für bessere Verhandlungsergebnisse.

Als Partner, auch für schwierige Verhandlungssituationen, verfügen wir über die Kompetenz und auch die internationalen Kontakte, um je nach Problemstellung die richtigen Experten zum richtigen Zeitpunkt in Ihr Verhandlungsprojekt zu integrieren.

Nutzen Sie neben meinen individuellen Leistungen auch die Verhandlungstrainings, Inhouse oder als offenes Seminar, mit sehr vielen Übungen und Praxistransfer statt grauer Theorie, spürbar mehr Verhandlungsgewinn, die besten Lösungen und Verhandlungsstrategien und wirkungsvolle Impulse für bessere Ergebnisse und mehr Erfolg.

Ihr Peter Troczynski



## DIE TRAINER

**Peter Troczynski** ist ein gefragter Verhandlungstrainer, Verhandlungsführer und Verhandlungsexperte in wirtschaftlichen und politischen Verhandlungsprozessen auf Top- Entscheider- Ebene.

Er arbeitet häufig mit Personen die in der Wirtschaft einen höheren Grad an Verantwortung tragen, sowie mit Parteien, Behörden und anderen Organisationen.

Er unterstützt seit mehr als 20 Jahren Unternehmen und Organisationen bei der Erreichung ihrer Verhandlungsziele, sowohl im Hintergrund, am Verhandlungstisch als auch in Trainings.

Seinen Ruf, messbar deutlich bessere Resultate zu erzielen und damit sowohl einzelnen Persönlichkeiten als auch Unternehmen und Organisationen bei deren Zielerreichung zu helfen, hat er sich durch seine Verhandlungskompetenz erworben.

Für mittelständische Unternehmen hat er ein spezielles Verhandlungskonzept und wirkungsvolle, zielorientierte Verhandlungsstrategien entwickelt.

Diese Verhandlungskompetenz kann Peter Troczynski in einzigartiger Weise einem großen Auditorium genauso exzellent vermitteln, wie einem kleinen Kreis in einer Vorstandsklausur oder einem Team aus dem Einkauf oder dem Vertrieb.

### **Er ist Autor in Fachzeitschriften:**

Dow Jones Newsletter – Einkäufer im Markt; Werben & Verkaufen; Acquisa; Produktion; DV+VA; Sales-Profi u.a.

### **Als Dozent:**

RKW Baden Württemberg - Arbeitskreis Einkauf;  
Fachhochschule Kiel - Fachbereich Wirtschaft - Institut für Supply Chain und Operations Management



## DIE TRAINER

**Als Verhandlungsberater** steht er Ihnen für komplexe und schwierige Verhandlungen zur Verfügung. Auch in Extremfällen, wie einem Verhandlungsabbruch oder einem Ausstieg der Gegenseite aus der Verhandlung, findet er die Mittel und die Wege, damit die Gegenseite wieder in die Verhandlung einsteigt somit fortgeführt werden kann.

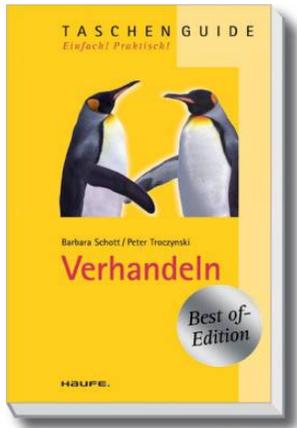
**Als Ghost-Negotiator** sorgt er für die Wende in der Verhandlung zu Ihren Gunsten. Im unternehmerischen Alltag lebt er authentisch vor, was er in praxisnahen Vorträgen, Seminaren und Coachings vermittelt. Er begleitet Sie (auf Wunsch auch im Hintergrund) in der konkreten Verhandlung. Für die Dauer der Verhandlung erhalten Sie von ihm konkrete Empfehlungen zu Strategien und Taktiken. Jede Verhandlungsrunde wird detailliert vorbereitet, entscheidende Phasen werden im Vorfeld der Verhandlung trainiert und simuliert.

## DISKRETION IST EHRENSACHE

Als Verhandlungsberater arbeitet Peter Troczynski sehr häufig in einem sehr diskreten Verhältnis mit Personen, die in der Wirtschaft einen höheren Grad an Verantwortung tragen, wie beispielsweise Vorstände, Geschäftsführer, Aufsichtsräte, Aktionärsgruppen, Wirtschaftsverbände, Unternehmenslenker, Manager der oberen Führungsebenen, sowie mit Parteien, Behörden und andere Organisationen.

Da ist absolute Diskretion für uns Ehrensache.

## VERÖFFENTLICHUNGEN PETER TROCZYNSKI



### Der Taschenguide aus der Best of Edition aus dem Haufe Verlag "Verhandeln"

Die Autoren, Peter Troczynski und Prof. Dr. Barbara Schott stellen in dieser Best of Edition des Taschenguide bewährtes Verhandlungs Know-how und dazu einen ausführlichen Trainingsteil vor. Somit können Sie das erworbene Wissen direkt anwenden und in die Praxis umsetzen – Durchblick garantiert!

### Aus der Praxisreihe Einkauf / Materialwirtschaft Band 13 "Einkaufsverhandlungen erfolgreich führen"

Dieser Band 13 fasziniert durch eine ungeschminkte Schilderung zielorientierter Vorbereitung, Verhandlungstaktiken und -strategien. Die Lektüre ist ein Muss nicht nur für Jungeinkäufer, sondern auch für Einkaufsprofis. Machen Sie sich die vielschichtigen Erfahrungen der Autoren & Verhandlungstrainer Peter Troczynski, Katja Günther-Mohrmann, Jörg Kunze und Dietmar Lühr zu Nutze, die diese sowohl in der Einkaufs- und Verkaufspraxis gesammelt haben. Der Herausgeber Prof. Dr. Horst Hartmann



### 18 Experten aus Beratung und Unternehmerpraxis verraten Ihnen, wie Sie im Wettbewerb der Zukunft bestehen können

Neue Wege für Ihren Erfolg.



## DIE TRAINER



**Dr. Liane Steiert** berät ihre Kunden mit der Erfahrung von 15 Jahren internationaler Tätigkeit. Sie hat sich nach Jahren der Verantwortung für eine intensive internationale Personalentwicklung seit 2001 als selbständige Trainerin und Beraterin in Deutschland etabliert. Der langjährige Auslandsaufenthalt in Dänemark und die regelmäßigen Arbeitsaufenthalte in Schweden, Norwegen, Estland, Litauen, Polen, Irland und weiteren europäischen Ländern ermöglichten tiefgehende Einblicke in internationale Projekte und Kommunikationsweisen. Ihre Arbeitssprachen sind Deutsch, Englisch und Dänisch.

Sie ist Vorsitzende des Beirates des BDVT e.V. - Der Berufsverband für Trainer, Berater und Coaches



Neben seinem Studium der Geschichte und des Französischen in Duisburg, Dijon und an der Sorbonne in Paris mit Erlangung des Grades „Maître“ war **Jörg Kunze** langjährig für internationale Bildungsträger als Tutor und als wissenschaftlicher Mitarbeiter für Wirtschafts- und Sozialgeschichte tätig. Seine anschließenden Tätigkeiten in der Telekommunikationsbranche und im Finanzsektor waren vertrieblich geprägt. Für mehrere große, internationale Konzerne verantwortet er die Trainings zu Produkteinführungen und im HR-Bereich. Seine hohe motivierende und praxisnahe Art, auch komplexe technische Zusammenhänge begeisternd zu präsentieren, spiegelt sich in seinen Trainings wider. Zu seinen Kernkompetenzen gehören die Themen Präsentationen und Rhetorik, Verkaufs- und Einkaufsverhandlungen sowie Verhaltenstrainings.

**Jörg Kunze ist Mitautor des Buches:** „Einkaufsverhandlungen erfolgreich führen - Verkäufertools für Ihren Erfolg“



**Katja Günther-Mohrmann**, Diplom Betriebswirtin, war viele Jahre in der Versicherungswirtschaft tätig und kommt als Vertriebsspezialistin und Vertriebsleiterin aus der Praxis. Ihr Kommunikationsstil ist praxisnah fundiert. Für Sie steht der Mensch im Mittelpunkt des Handelns. Als Lehrbeauftragte beim Bildungszentrum des Hessischen Handels und als Ausbilderin bei der IHK ist Ihr Selbstverständnis für regelmäßige Weiterbildungen sehr ausgeprägt. Sie ist Trainerin des BDVT und der ADG. Sie trainiert und coacht aufgrund Ihrer Vielseitigkeit Fach- und Führungskräfte verschiedener Branchen auf allen Ebenen

**Katja Günther-Mohrmann ist Mitautorin des Buches:** „Einkaufsverhandlungen erfolgreich führen - Verkäufertools für Ihren Erfolg“

## DIE TRAINER



**Dietmar Löhrl** blickt nach seinem Abitur auf eine mehr als 15-jährige erfolgreiche Berufserfahrung zurück. Nach seiner Ausbildung zum Industriekaufmann hat Dietmar Löhrl alle Einkaufsstrukturen sowie die unterschiedlichen Vertriebskanäle kennen gelernt. Sehr erfolgreiche Stationen als Einkäufer, Einkaufsleiter, Mitglied in verschiedenen Global Strategic Purchasing Teams verschiedener internationaler Unternehmen und Unternehmensberater in weltweit agierenden Unternehmen garantieren einen praxisnahen und fundierten Ansatz in seinen Trainings.

**Dietmar Löhrl ist Mitautor des Buches:** „Einkaufsverhandlungen erfolgreich führen - Verkäufertools für Ihren Erfolg“



**Jonas Leifhelm** ist nach seiner Ausbildung zum Industriekaufmann und Pharmareferent seit mehr als 20 Jahren im Vertrieb tätig. Nach erfolgreichen Stationen als Key Account Manager, Solution Sales Specialist und Director Commercial Operation Germany war er als Sales -Director Germany und Executive Vice President Sales für den regionalen und weltweiten Aufbau von Vertriebsorganisationen in Unternehmen der Informationstechnologie-Branche verantwortlich. Sein spezifisches Verhandlungs- und Profiling Know How sichert erfolgversprechende Verhandlungsergebnisse.

Heute zählt Jonas Leifhelm zu den zu den gefragtesten Vertriebsexperten und Interimsmanager für Sales-Excellence in Deutschland. Seine Arbeitssprachen sind Deutsch und Englisch.

.  
. .  
.

## Das können Sie erwarten

**Themen und Inhalte die einfach passen:** Wir konzentrieren uns mit allem was wir tun und anbieten auf die Thematik „**Verhandeln**“ Alles was wir machen, alle Inhalte, alle Themen, haben damit zu tun und dienen nur einem Ziel: Damit Sie besser Verhandeln. In Führung, Verkauf, Einkauf, Personalentscheidungen - und allen Situationen Ihres beruflichen und persönlichen Lebens.

**Eigene Erfahrung in Führung, Einkauf und Verkauf:** Alle unsere Trainer haben eigene langjährige Erfahrung in unterschiedlichen Verhandlungsumfeldern, auf verschiedenen Seiten des Verhandlungstisches. Alle Trainer verfügen über langjährige Managementenerfahrung in verantwortungsvollen Positionen und insgesamt weit über 6000 Tage Trainererfahrung die den Teilnehmern zugutekommen.

**Authentisch und echt:** Was Sie von uns hören, das leben wir auch. Und was wir leben, von dem erzählen wir auch. Sie merken sofort: Praxis trifft Theorie. Und alles was Sie von uns hören, das klappt in der Praxis – auch bei Ihnen.

**Individualisierung:** Jeder Mensch ist anders , er spricht anders. Wir haben unsere Lieblingsformulierungen gefunden. Bei uns funktionieren Sie ausgezeichnet, weil Sie zu uns gehören. Doch das muss nicht zu Ihnen passen. Gemeinsam finden wir die zu Ihnen passenden, genauso wirkungsvollen Formulierungen. Damit auch Sie in Ihren Verhandlungen authentisch und echt sind.

**Praxistransfer:** Wichtig ist, dass Sie es auch machen. Sie erhalten von uns wirkungsvolle und starke Werkzeuge mit denen Sie sofort loslegen können. Das gibt schnelle erste Erfolge – und Mut fürs weitermachen. Und falls es mal klemmt, dann sind wir für Sie da.

**Dynamisch und Einfühlend = Begeisternd:** Entweder langsam startend oder spurtstark aus dem Stand – so wie es die Gruppe braucht. Am Ende jedoch immer begeisternd und mit größtmöglichem Erfolg. Das bedeutet für Sie: Auch bei schwierigen Themen oder in heiklen Situationen – auf Ihren Trainer ist Verlass. Das belegen auch die Teilnehmerstimmen unserer Kunden auf [www.ctpt.de](http://www.ctpt.de).

**Vertrauensvoll:** Menschen die uns vertrauen – sind auch bereit für Veränderungen. Probieren aus. Machen. Setzen erlerntes um.

Wir können Sie nicht überzeugen, das kann keiner. Sie können sich selbst überzeugen, wie viele andere auch.

**Das Ergebnis: Unsere Trainings, Coachings und Vorträge kommen an. Führen zu Veränderung – und somit zum Erfolg.**

## Fünf Faktoren garantieren größtmöglichen Praxistransfer und ein einzigartiges Training

**Erfahrene Trainer:** Die Trainer der Coaching & TrainingsPartner sind ausgewiesene Verhandlungsprofis. In jedem Training vermitteln Ihnen die Trainer in diesen intensiven Trainingstagen, was Sie verändern können und welche Faktoren neben einer präzisen Vorbereitung für Ihren Verhandlungserfolg entscheidend sind. Sie erhalten sofort umsetzbare Tipps und Tricks für spürbar mehr Verhandlungsgewinn, die besten Lösungen und Verhandlungsstrategien und wirkungsvolle Impulse für bessere Ergebnisse und mehr Erfolg. So wird jede Minute im Training optimal genutzt und jeder Teilnehmer ständig unterstützt und begleitet. Alle Trainer verfügen über langjährige Managementenerfahrung in verantwortungsvollen Positionen und insgesamt weit über 6000 Tage Trainererfahrung die den Teilnehmern zugutekommen.

**Intensive Praxisanteile - learning by doing:** In allen Seminaren erhalten Sie Praxiswissen abwechslungsreich und lebendig vermittelt. Unsere Methodik ermöglicht eine einfache Wissensaufnahme bei hoher Konzentration. Die Motivation zur Umsetzung in die Praxis wird erhöht und somit die Nachhaltigkeit des Seminars gesichert. Alle Teilnehmer werden in realistischen Praxisfällen gefordert. Ca. 80% des Trainings verbringen die Teilnehmer in konkreten Praxis-Verhandlungen! Zudem besteht die Möglichkeit, eigene Fälle im Training aufzubereiten und zu verhandeln.

**Verhandlungs-Know-how:** Nach jedem Seminar unserer Verhandlungstrainings sind Sie in der Lage Ihre Verhandlungen anders zu gestalten, besser vorzubereiten und erfolgreicher abzuschließen. Sie lernen gewinnbringendste Methoden, Tipps und Tricks für erfolgreiche Verhandlungen kennen und für sich umzusetzen. Während des Trainings wird Verhandlungs-Know-how aufgebaut mit dem auch komplexe Aufgabenstellungen erfolgreich gelöst werden – in der Face-to-Face Verhandlung gleichermaßen wie in Team- oder in multilateralen Verhandlungen.

**Schnell anwendbare Praxiswerkzeuge:** Praxistransfer ist die Maxime der Verhandlungstrainer. Jeder Teilnehmer ist in der Lage, sofort nach dem Training die erlernten und erlebten Fähigkeiten und Fertigkeiten einzusetzen – sicher und zuverlässig. Die Tool der Verhandlungstrainer sind einfach und schnell anwendbar und eine wertvolle Hilfe für die Praxis. Einfache, wirksame Methoden und in der Praxis bewährte Werkzeuge garantieren rasche Erfolge. Selbstvertrauen und Motivation bei Mitarbeitern werden unmittelbar gesteigert und sorgen dafür, dass die Erfolge auch von Dauer sind.

**Intensität:** Spannung, wertvolles Lernen und Erleben von der ersten bis zur letzten Minute. Einzel- und Gruppenarbeiten mit Übungssequenzen für den Wissenstransfer werden während der Trainingszyklen in praxisorientierte Simulationen eingebunden.

## **Verhandlungstrainings für Geschäftsführer, Führungskräfte, Verkäufer, Key-Account-Manager, Einkäufer und Personalverantwortliche**

**Unser TOP Training für** Unternehmer und Geschäftsführer, Marketing- und Verkaufsleiter, Manager aller Führungsebenen, Abteilungsleiter, Projekt- und Teamleiter, Ein- und Verkäufer und alle die an Verhandlungen teilnehmen oder führen müssen.

### **„Raus aus der Win-Win Falle“**

Sie lernen Verhandlungsmethoden und Verhandlungstechniken kennen und anwenden um bei Einkaufs-, Verkaufs-, Preis- und / oder Vertragsverhandlungen erfolgreich zu verhandeln!

Im Sport wie im Leben kann es nicht nur Gewinner geben. Es gibt Situationen, da will (häufig steht sogar ein „Muss“ dahinter) man einfach siegen!

In unserem TOP Seminar **„Raus aus der Win-Win-Falle“** lernen Sie nachweislich erfolgreiche Methoden und Verhandlungstechniken kennen, die Sie unmittelbar anwenden können.

**Unser EXCLUSIV Training für** Manager aller Führungsebenen im Einkauf, Einkaufsleiter und Einkäufer und alle Logistik- und Fachbereichsmitarbeiter die Verhandlungen führen oder daran teilnehmen

### **„Im Kopf des Verkäufers“**

Liebe Einkäufer, mal Hand aufs Herz: Wie oft haben Sie sich in Verhandlungen schon gewünscht zu wissen, was jetzt gerade im Kopf Ihres Gegenübers vorgeht? Einfach zu sehen, was dieser smarte Verkäufer jetzt schon wieder im Schilde führt?

In diesem einzigartigen Training bekommen Sie das Wissen und die Erfahrung aus mehr als 50 Jahren Einkauf und Vertrieb. Erleben Sie in nur einem Seminar einen mit allen Wassern gewaschenen Vice President Sales und heutigem Unternehmer mit mehr als 20 Jahren Verkaufs-Erfahrung im BtB und einen Unternehmer und Verhandlungsexperten für den Ein- und Verkauf.

# **Verhandlungstrainings für Geschäftsführer, Führungskräfte, Verkäufer, Key-Account-Manager, Einkäufer und Personalverantwortliche**

## **„Erfolgreiche Verhandlungsführung im Einkauf“**

Das Pflichttraining für alle Mitarbeiter im Einkauf. Die Teilnehmer lernen, welche Wirkung andere Handlungsweisen besitzen, um Entscheidungen in Ihrem Sinne in Verhandlungen herbeizuführen. Mit dem extremen Fokus auf Praxis und Umsetzbarkeit sowie perfekter Didaktik und Methodik ist dieses Training eine unentbehrliche Hilfe für messbare Verhandlungserfolge. Herausfordernde Simulationen und Übungen garantieren intensive, lehrreiche und vor allem gewinnbringende Trainingstage.

## **„Verhandlungsprofiling - den Erfolg vorbereiten“**

Sie lernen die wichtigsten Elemente zur Vorbereitung einer Verhandlung kennen und erfahren wie Sie Ihre Verhandlungsziele klarer formulieren. Zudem lernen Sie Methoden kennen, die Sie zum Erfolg bringen und Ihnen helfen, Ihre Verhandlungsergebnisse zu sichern. In diesem Training beschäftigen Sie sich mit dem Profiling und weiteren Methoden die Ihren Verhandlungserfolg messbar steigern lassen.

## **„Schwierige Verhandlungen führen“**

Von vielen Kunden hören wir, dass diese ca. 90 % der alltäglichen Verhandlungen durch das Anwenden von gängigen Kommunikationsmustern beherrschen. Damit wollen wir uns in diesem Seminar auch nicht beschäftigen. In diesem Seminar bestücken wir Sie mit zielgerichteten Taktiken und statten Sie mit einer Verhandlungsstrategie nach Maß aus. Wir besprechen detaillierte Verhaltensschritte für bestimmte Situationen und zeigen Wege auf, die Sie auf die Seite des Gewinners bringen. Wer nur argumentiert verliert, daher gehen wir bei Verhandlungen von hoher Bedeutung über die freundlich kooperative Verhandlungsstrategie hinaus und bereiten Sie auch auf eine Verhandlungslinie vor, die bedingungslos zielorientiert ist.

## **„Internationale Verhandlungen“**

Verhandlungen mit internationalen Geschäftspartnern bergen besondere Schwierigkeiten und Risiken. Hier gilt es, sich zusätzlich auf meist ungewohnte Schwerpunkte zu konzentrieren. Unterschiedliche Wertvorstellungen, andere Denkmuster oder verschiedene Erwartungshaltungen erschweren internationale Verhandlungen ebenso wie individuelle Zielsetzungen und Verhandlungstaktiken. Das gilt für jede Form von internationalen Verhandlungen. In diesem Training erarbeiten Sie sich Wissen und Strategien, weltweit mit Ihren Geschäftspartnern auf Augenhöhe kommunizieren zu können.

## Teilnehmerstimmen

**Name:** Norbert Heyn, Einkaufsleiter

Die einhellige Meinung aller Teilnehmer: "das beste, praxisbezogene Seminar der letzten Jahre", da neben einer kurzen theoretischen Einführung stets die Anwendung des vermittelten Stoffes im Vordergrund stand. Da auch die in den Planspielen zu behandelnden Themen von den Teilnehmern selbst gewählt/ definiert werden konnten, wurde das Tagesgeschehen hervorragend widerspiegelt - und der Bezug zur täglichen Arbeit war gegeben.

**Name:** Erich Hildenbrand, Bereichsleiter Akademie

Nach der Durchführung Ihres Trainings „Konsequent verhandeln“ das Sie für unser „Management Board Einkauf“ durchgeführt haben, sowie die entsprechenden Trainings, die Sie bereits dreimal in unserer Mitarbeiterakademie durchgeführt haben, möchten wir Ihnen folgendes Feedback geben. „Ihre Trainings sind klar strukturiert, die praxisnahen Beispiele wurden von Ihnen spannend und lebhaft dargeboten. Das zeigten uns auch die sehr positiven Beurteilungen aus den Trainings. Es gelang den Teilnehmern leicht, die gewonnenen Erkenntnisse in den Arbeitsalltag umzusetzen.“

**Name:** Markus Klein, stv. Einkaufsleiter

Ein hervorragendes Seminar, ein Muss für jeden Einkäufer der erfolgreich sein will.

**Name:** Erich Kemmer, Einkäufer

Für meine persönlichen beruflichen Bedürfnisse hat mir das Seminar sehr viel gebracht. Der Nutzen daraus wird positive Auswirkungen auf meine Arbeit haben. Daran hat Herr Troczynski einen hohen Anteil.

**Name:** Dieter Koch, Einkaufsleiter

Herr Troczynski zeichnet sich u.a. besonders dadurch aus, dass er neben außergewöhnlichen fachlichen Qualifikationen über Erfahrungen in der praktischen Anwendung verfügt. Durch seine Kenntnisse sowohl über die Einkaufs- als auch die Vertriebsseite konnte er uns die Intentionen beider Seiten verdeutlichen und uns optimal auf Verhandlungssituationen vorbereiten.

**Name:** Rainer Schillinger, Einkaufsleiter

Im Rahmen unseres Verhandlungstraining haben wir Herrn Troczynski als motivierenden, lebendigen Dozenten kennen gelernt. Die Trainingsinhalte haben den sehr hohen Nutzen für Verhandlungen mehr als verdeutlicht. Durch sein hohes Engagement konnte Herr Troczynski selbst kritische Teilnehmer überzeugen, was sich in den durchweg sehr guten Beurteilungen widerspiegelte.

**Name:** Olaf Knauf, Leiter Werkseinkauf

„ausgezeichnetes Seminar; ein Lob wert, sehr praxisnah; hoher Nutzen des Seminarinhaltes für die berufliche Praxis.....“; dies waren die spontanen Reaktionen unserer Einkäufer, die sich dann auch in der schriftlichen Bewertung widerspiegelten. Selbst erfahrene Einkäufer sagen, dass Sie viel Neues mitnehmen konnten.

**Name:** Mersid Rizvo, Einkäufer

In diesem Training werden Inhalte vermittelt, die heutzutage ein absolutes MUß für erfolgreiche Einkäufer sind, die Verhandlungen führen. Vielen Dank, es war klasse!

**Name:** Heiko Nothof, Einkäufer

Vielen Dank! Seminare dieser Güteklasse bringen jeden weiter.

## Teilnehmerstimmen

**Name:** Julia Sieverding, Assistenz der Geschäftsführung

Für die erfolgreichen Trainingstage möchten wir uns bedanken. Wir freuen uns sehr, mit Ihnen einen Trainer gefunden zu haben, der durch seine schnellen Reaktionen, seine intensive Vorbereitung, seine hochmotivierenden Vorträge und vor allen durch seine praktikablen und individuellen, auf uns abgestimmten Inhalte sofort überzeugen konnte und damit perfekt zu unserem Unternehmen passt. Sie haben die Teilnehmer wahrlich mitgerissen und diese hatten im Anschluss an die Trainingstage immer noch ein Funkeln in den Augen. Wir können Ihre Trainings ausdrücklich empfehlen.

**Name:** Jochen Duda, Leiter Personal

Ihre gekonnte Mischung aus zielführender Theorie und hohen praxisnahen Übungen begeistern die Teilnehmer. Sie motivieren die Gruppe zur Teilnahme und verfolgen die gruppendynamischen Prozesse ohne dabei die Belange des Einzelnen außer Acht zu lassen. Ihre Methoden, die Sie lebendig vermitteln, unterscheiden sich positiv von vielen anderen Seminaren. Das haben auch wiederholte Teilnehmerbefragungen bestätigt.

**Name:** Axel Schulz, Geschäftsführer

Peter Troczynski gibt wertvolle Tipps auf hohem Niveau und schafft es sein profundes fachliches und rhetorisches Können spannend und authentisch zu vermitteln.

**Name:** Ralf Geppert, Geschäftsführer

Ein tolles, äußerst informatives Seminar, das viel Spaß gemacht hat, den Teamgeist fördert und sich ganz sicher im Tagesgeschäft positiv auswirkt.

**Name:** Christoph Arnet, Geschäftsführer

Sehr geehrter Herr Troczynski, praxisnahe Beispiele zum Umgang mit Konflikten, von Ihnen spannend dargeboten, erlauben uns heute eine leichte Umsetzung im Arbeitsalltag. Viele unserer Mitarbeiter waren erstaunt, wie defensiv und unsicher sie oft reagieren ohne sich dessen bewusst zu sein. Anhand ihrer Methoden haben wir gelernt, wie leicht man seine eigene Position spannungsfrei in eine zielführende Ausgangssituation umwandeln kann. Das hilft uns gerade bei schwierigeren Kunden erfolgreich zu sein. Danke für ein sehr erfolgreiches Seminar! .

**Name:** Alexander Stüning, Vertriebsleiter

„Sehr geehrter Herr Troczynski, neben der Vermittlung von wichtigen Basics haben Sie es durch Ihre motivierende Persönlichkeit verstanden alle Mitarbeiter an ihrem Wissensstand abzuholen, neue Wege aufzuzeigen und neue Denkansätze mitzugeben. Das wird uns sicher noch weiter nach vorne bringen und noch erfolgreicher werden lassen. Diese Trainings mit Ihnen werden fortgesetzt. Das ist auch der Wunsch unserer Mitarbeiter.

**Name:** Helmut Poellinger, Managing Director

Geschätzter Herr Troczynski, Unser Training am 1. und 2. April ist gerade zwei Tage her. Ich fand Ihr flexibles Eingehen auf unsere praktischen Fragen und Wünsche ganz hervorragend. Herzlichen Dank MfG Magister Helmut Pöllinger

**Name:** Jan Gibbe

Hallo Herr Troczynski, es war zwar nur ein Tag Training on the Job. Dieser hatte es jedoch in sich und mir eine neue Sichtweise des Vertriebs eröffnet. Vielen Dank Ihr Jan Gibbe

**Weitere Stimmen finden Sie auf [www.ctpt.de](http://www.ctpt.de)**

Peter Troczynski und das Trainerteam der Coaching & TrainingsPartner im Web

---

»» **[www.ctpt.de](http://www.ctpt.de)**: Die Coaching & TrainingsPartner

Verhandlungstrainings für Einkäufer, Verkäufer, Führungskräfte & Unternehmer, Einsteiger, Fortgeschrittene & Profis

»» **[www.verhandlungsakademie.com](http://www.verhandlungsakademie.com)**:

Die Akademie der Coaching & TrainingsPartner

Verhandlungstrainings – konzentriert und spezialisiert. In allen Trainings erleben Sie Verhandlungspraxis statt grauer Theorie. Sie erhalten sofort umsetzbare Tipps und Tricks für spürbar mehr Verhandlungsgewinn, die besten Lösungen und Verhandlungsstrategien sowie wirkungsvolle Impulse für bessere Ergebnisse und mehr Erfolg.

»» **[www.peter-troczynski.de](http://www.peter-troczynski.de)**:

Verhandlungsberatung, Ghost-Negotiation, Verhandlungstrainings

## IHR KONTAKT ZU UNS

Wenn Sie meine/unsere Unterstützung in Anspruch nehmen möchten, senden Sie bitte eine E-Mail an:

[ptroczynski@ctpt.de](mailto:ptroczynski@ctpt.de)

oder Sie rufen uns an:                   +49 (0) 2858 7682  
  +49 (0) 160 94 700 708

oder Sie schreiben uns per Post:   Peter Troczynski  
  Verhandlungstrainer der  
  Coaching & TrainingsPartner  
  Nelkenstrasse 10  
  D - 46569 Hünxe