

PETER TROCZYNSKI | GHOST-NEGOTIATOR



Beim Verhandeln geht es um den Erfolg!

Es gewinnt immer der,

der den Erfolg bedingungsloser will!

WER NUR ARGUMENTIERT, VERLIERT!

Das Geheimnis eines Verhandlungserfolges liegt nicht in den Dingen die man sieht, sondern sehr häufig in den Dingen die man leicht übersieht.

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

Viele Verhandlungen mit der Gegenseite verlaufen in der Regel fair und verständnisvoll.

In anderen Verhandlungen wird der Faire und Verständnisvolle ausgekontert. Den Vorteil hat in diesen Fällen der Rücksichtslose, denn dem Friedfertigen ist schon der kleinste Konflikt so unangenehm, dass er lieber nachgibt.

Auch in Verhandlungen ist es wie im Sport. Es muss einen Sieger geben und einen der die Niederlage einsteckt. Verhandelt wird in vielen Fällen aus einem einzigen Grund.

Die Entscheidung auf der Gegenseite soll aktiv zu unseren Gunsten beeinflusst werden.

Als Ghost-Negotiator Sorge ich für die Wende in der Verhandlung zu Ihren Gunsten.

IHR VERHANDLUNGSZIEL IST MEINE ARBEITSGRUNDLAGET

Wenn die Gegenseite beispielsweise nicht mit Ihnen verhandeln will, sie aber darauf angewiesen sind oder bestehende Verhandlungen festgefahren sind, bei denen keiner nachgeben will, ist ein Verhandlungserfolg nicht mehr greifbar.

Ich finde die Mittel und auch die Wege damit die Gegenseite wieder in die Verhandlung einsteigt, oder die festgefahrte Verhandlung zu Ihren Gunsten wieder aufgenommen, fortgeführt und gewonnen wird.

Ich bin kein Vermittler! Ich schlage mich bedingungslos auf die Seite meiner Kunden.

Ich bringe Sie und Ihre Verhandlungsführer in die Position des Gewinnens. Ich bin für Sie da, wenn es um Verhandlungen mit Partnerunternehmen auf der Ein- oder auf der Verkaufsseite geht. Es können auch Verhandlungen um unternehmensinterne Positionen, mit Investoren oder auch mit Gewerkschaften sein. Die Einsatzmöglichkeiten sind vielfältig.

Im nächsten Schritt trainiere ich Ihre an der Verhandlung beteiligten Personen. Mit diesen Techniken sind Sie in der Lage, Ihre Handlungsspielräume in der Verhandlung zu erweitern. Von uns erhalten Sie neben einem umfangreichen Verhandlungsprofil die Unterstützung, und das umfangreiche Spezialwissen, das Sie benötigen, um Ihre Verhandlung erfolgreich abzuschließen. Wir sind dann erfolgreich, wenn wir Ihnen zum persönlichen Verhandlungserfolg verhelfen.

WER NUR ARGUMENTIERT, VERLIERT!

BEDINGUNGSLOS ZIELORIENTIERT

Damit die andere Seite sich nicht mehr Mühe in der Vorbereitung gibt als sonst, bleibe ich im Hintergrund. Ich sitze (in vielen Fällen) nicht mit am Verhandlungstisch.

Im Rahmen dieser Projekte analysieren wir gemeinsam die Lage, erstellen ein umfangreiches Verhandlungsprofil und erarbeiten auf dieser Grundlage verschiedene Verhandlungsstrategien. Für jeden Verhandlungsfall, für jede Situation bestücke ich Sie mit konkreten Empfehlungen, zielgerichteten Taktiken und stelle Sie mit einer Verhandlungsstrategie nach Maß aus. Ich bespreche detaillierte Verhaltensschritte für bestimmte Situationen mit Ihnen und Ihren Verhandlungsführern und zeige Wege auf, die Sie auf die Seite des Gewinners bringen.

Bei Verhandlungen von hoher Bedeutung gehe ich mit Ihnen auch über die freundlich kooperative Verhandlungsstrategie hinaus und bereite Sie auch auf eine Verhandlungslinie vor, die bedingungslos zielorientiert ist.

ERFOLGSABHÄNGIGES HONORAR

Wenn es nur um Geld geht, z. B. wenn Sie in Ihrem Unternehmen über größere Projekte wie Grundstücks- oder Immobilienankäufe verhandeln oder einfach nur einen günstigeren Einkaufspreis durchsetzen wollen, arbeite ich auf Erfolgsbasis und bin mit einem bestimmten Prozentsatz am Erfolg beteiligt.

Geht es um andere Facetten wie Zeit, Geld, Darstellungen in Medien etc. arbeite ich zu einem fixen Tagesatz.

Bevor ein Auftrag von mir übernommen wird, vereinbaren wir einen Honorarrahmen aus den bestehenden Abrechnungsalternativen. Lediglich meine direkten Auslagen wie Reise- und Unterbringungskosten werden nach tatsächlichem Aufwand direkt abgerechnet.

NOCH EIN WORT

Wenn Sie bereits in verhandlungstechnischen Auseinandersetzungen sind oder eine zukünftige Auseinandersetzung erwarten, sollten Sie schnellstens mit uns reden damit uns die andere Seite nicht buchen kann.

Betrachten Sie unser Mitwirken als Versicherungsprämie.

Eine Versicherungsprämie ist immer viel günstiger als ein eingetretener Schadensfall!

MEINE KUNDEN

Wir arbeiten häufig 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.

WER NUR ARGUMENTIERT, VERLIERT!

MEINE ARBEITSWEISE

Als Experte für Verhandlungsfälle bei denen es zum Beispiel um viel Geld geht, der Stresspegel bei den Betroffenen hoch ist und die Sachlichkeit in den Hintergrund gerückt ist, behalte ich den Überblick. Ich schaue hinter die Verhandlungspositionen und lerne die Verhandlungspartner der Gegenseite kennen!

Welche wahren Motive stecken hinter der Position, welche Stärken und Schwächen besitzen Sie als Verhandlungsführer und wie sieht es auf der Gegenseite aus. Ich analysiere die Situation, profile die Beteiligten und achten auf kleinste Details. Ängste, Instinkte, persönliche Interessen die sachliche Zwänge überlagern und vieles mehr stelle ich in den Focus um Ihren Verhandlungserfolg zu sichern.

Nach einer detaillierten Analyse und den notwendigen Profilings schärfe ich Ihr Profil, bestücke Sie mit zielgerichteten Argumenten und stattete Sie mit einer Verhandlungsstrategie nach Maß aus. Wir besprechen detaillierte Verhaltensschritte für bestimmte Situationen und bringen Sie auf die Seite des Gewinners. Wer nur argumentiert verliert, daher gehen wir bei Verhandlungen von hoher Bedeutung über die freundlich kooperative Verhandlungsstrategie hinaus und bereiten Sie auf eine Verhandlungslinie vor, die bedingungslos zielorientiert ist.

In jeder einzelnen Verhandlungsphase stehe ich an Ihrer Seite. Sie lernen wichtige Verhandlungsstrategien und -taktiken kennen. Wir erarbeiten gemeinsam mit Ihnen im Vorfeld einen ausführlichen Strategieplan unter Berücksichtigung aller notwendigen und verhandlungstaktischen Überlegungen.

Ich trainiere Sie für die anstehende Verhandlung. Die mit Ihnen gemeinsam erarbeiteten Handlungsschritte und Argumente sorgen für Ihr sicheres Verhandlungsergebnis.

So professionell präpariert wie meine Mandanten steigen in Deutschland nur wenige Manager in den Ring.

Die Ergebnisorientierung hat erste Priorität.

Sie wollen gewinnen.

WER NUR ARGUMENTIERT, VERLIERT!

VERHANDELN AUS LEIDENSCHAFT



Peter Troczynski ist ein gefragter Verhandlungsführer, Verhandlungsexperte und Verhandlungstrainer in wirtschaftlichen 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 andere 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 Unternehmer 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 von mehreren Büchern und gefragter Autor in Fachzeitschriften.

KONTAKTAUFNAHME

Ihre Anfrage behandel ich sehr vertraulich. Details über mein Vorgehen erhalten Sie nur in persönlichen Gesprächen. Dafür bitte ich um ihr Verständnis.

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

pt@peter-troczynski.de

oder Sie rufen uns an:

+49 (0) 2858 7682

+49 (0) 160 94 700 708

oder Sie schreiben uns per Post:

Peter Troczynski

Ghost-Negotiator

Nelkenstrasse 10

D - 46569 Hünxe