



Wolfgang Bönisch

Wolfgang Bönisch, Diplom-Kaufmann, Autor, Berater und Keynote Speaker, ist Experte für schwierige Verhandlungen am Limit. Er hat in mehr als 40 Jahren Berufstätigkeit so ziemlich alles verhandelt, was vorstellbar ist: sein Leben, das Leben anderer, millionenschwere Verträge, Beziehungen, Jobs, Betriebsvereinbarungen, Zielvereinbarungen, Budgets etc. / u. v. m. Er ist Erfolgsautor und Mitautor mehrerer Bücher und Hörbücher zur Verhandlungskunst. Als „Verhandlungsretter“ unterstützt er seine Kunden dabei, bessere Ergebnisse zu verhandeln. In Vorträgen, Seminaren und seinen Veröffentlichungen gibt er sein profundes Wissen und die vielfältigen Erfahrungen weiter und sorgt für bessere Verhandlungsergebnisse bei seinen Zuhörern, Klienten und Lesern. Er begeistert sein Publikum mit einem erfrischenden und gleichzeitig fundierten Feuerwerk an Impulsen aus der Praxis für die Praxis. Getreu seinem Motto „Bessere Verhandlungsergebnisse: Immer!“ motiviert Wolfgang Bönisch seine Teilnehmer, mit mehr Mut, Klarheit und Wirkung in jede Verhandlung zu gehen und besser abzuschließen.

„Bessere Verhandlungsergebnisse: Immer!“

THEMEN

+ Verhandeln mit übermächtigen Partnern – Chancenlos, verzweifelt, alternativlos?

- Wie Sie Ihr Mindset auf Erfolg programmieren und Selbstsabotage-Programme abschalten
- Wie Sie sich aus Abhängigkeiten befreien und neue Wege finden
- Wie Sie die Machtspiele der Manipulation erkennen und souverän kontern
- Wie Sie mit den richtigen Verhandlungstools Wirkung erzielen und Ihr Ergebnis messbar verbessern

+ Verhandeln 4.0 – Die Zukunft des Verhandeln

- Wie Digitalisierung und Künstliche Intelligenz die Verhandlungen der Zukunft revolutionieren
- Wie „New Work“ und agile Methoden Verhandlungen verändern und wie Sie damit erfolgreich umgehen
- Wie Sie online und in virtuellen Räumen wirken, sich optimal inszenieren und so Ihre Verhandlungsposition stärken

+ Folterkammer oder Businessmeeting? – Souverän verhandeln mit herausfordernden Einkäufern

- Wie Sie es schaffen, mit Ihren Verhandlungspartnern auf Augenhöhe zu verhandeln
- Wie Sie mit mächtigen Einkäufern erfolgreich umgehen und die Spielregeln mitbestimmen
- Wie Sie den Verhandlungsprozess so steuern, dass Sie unnötige Zugeständnisse vermeiden
- Wie Sie auch in starkem Wettbewerb gekonnt zum Abschluss kommen

+ GAIN MORE© – 8 Schritte zum Verhandlungserfolg

- Wie Sie mit der GAIN-MORE-Methode Ihre Verhandlung optimal vorbereiten und Ihre Verhandlungsziele leichter erreichen

REFERENZEN & PRESSE

Einige Referenzkunden:

Kendrion, Schüco, Eisenmann, Intec, Tradu4You, Activision, Magna, Electrolux, Servier, Grünenthal, capgemini, Oracle, VMWare, Akamai, Bausch&Lomb, IMS:Gear, Wünsche Group, ToysRUs

„Hallo Herr Bönisch, es war wie immer ein Highlight für mein Team – danke!“ **Boris Weber, Sales Director, Kendrion (Villingen) GmbH, Industrial Drive Services**

„Wolfgang Bönisch hat es hinbekommen, in der knappen Zeit alle Aspekte von Verhandlungen kurz zu beleuchten und dann individuell auf die Problemstellungen der Teilnehmer einzugehen.“
Harald Fischer, Sparda

„Lieber Herr Bönisch, nochmals vielen Dank für das herausragende Seminar.“ **Fabricio Zucca, SOBI**

„Probably the best seminar ever.“
Gordon Clifton, Banker from London

„Danke, Ihr Vortrag im E-Werk war super!“ **M. P. über XING**

INSPIRATION

„Ich helfe Menschen dabei, sich aus der Ohnmacht und dem Gefühl des Ausgeliefertseins gegenüber mächtigen Partnern zu befreien. Und ich Sorge dafür, dass Verhandlungsparteien auf Augenhöhe um ein wahres Win-win ringen. Mit Haltung und Ehrlichkeit sich selbst gegenüber und mit Respekt und klaren Grenzen dem Verhandlungspartner gegenüber für das eigene Win einstehen und die eigenen Interessen vertreten.“

www.speakers-excellence.com

HONORARE / REISEKOSTEN / SPRACHEN

Impulsvortrag	Honorargruppe E
Tagessatz	Honorargruppe F
Reisekosten	Erfurt
Vortragssprachen	

LIVE-BOOKING



MEDIEN & EMPFEHLUNG



Excellent Heroes. Heldenstrategien für mehr Erfolg im Unternehmen
ISBN: 978-3766499554
24,90 €



Der Verhandlungsretter rät / GAIN MORE©
ISBN: 978-3745093780
7,49 €