

# Verhandeln am LIMIT

## 1. Seminartag

- Ab 08:45 Uhr Empfang, Kaffee und Tee
- 09:25 Uhr Herzlich Willkommen – Wir starten
- 09:50 Uhr Erwartungen, Wünsche an das Seminar
- 10:25 Uhr Grundlagen der Verhandlungsführung am LIMIT
- 11:20 Uhr Phasen der Verhandlung: Der Rahmen
- 11:50 Uhr Die Vorbereitung auf schwierige Verhandlungen
- 12:45 Uhr Mittagessen
- 14:00 Uhr Weshalb bin ich jetzt am LIMIT?  
Persönliche Grenzen erkennen und erweitern
- 15:00 Uhr Business-Case
- 17:10 Uhr Limbic Negotiations
- 18:30 Uhr Insight: Verhandeln unter Lebensgefahr
- 19:00 Uhr Zusammenfassung, offene Fragen zum 1. Tag
- 19:30 Uhr Tagesabschluss

## 2. Seminartag

- 09:00 Uhr Begrüßung und Einleitung des 2. Tages
- 09:25 Uhr Quick-Check: Die Ressourcen wecken
- 10:00 Uhr Die Werkzeugkiste für schwierige Verhandlungen I
- 10:00 Uhr Business Case
- 11:00 Uhr Rollenspiel
- 12:30 Uhr Mittagessen
- 13:50 Uhr Die Werkzeugkiste für schwierige Verhandlungen II  
Macht, Prestige, unfaire Tricks
- 14:30 Uhr Business Case
- 16:30 Uhr Die eigenen LIMITs überwinden - Lernaufgaben
- 17:00 Uhr Zusammenfassung, offene Fragen, Feedback
- 17:30 Uhr Seminarende