[meine] Meilensteine

1997 – Ausmusterung als Jahrgangsbester auf der Heeresunteroffiziersakademie in Enns

1998

1999

2000 – Auslandseinsatz im Kosovo Schwerpunkt Verhandlungs-Führung & Taktik

2001

2002 – Ausbildung zum systemischen Coach & Trainer, Wechsel in die Privatwirtschaft

2003

2004

2005 – Atlantiküberquerung mit einem Segelboot, ab 2005 bis dato Führungspositionen in der Wirtschaft

2006

2007

2008 – Geburt unserer Kinder Anna-Lena & Maximilian

2009

2010

2011

2012

2013 – MBA und Dissertations-Studium an der Uni Krems und Uni Belgrad

2014

Zeit zu [fair]handeln!

Gerne übermittle ich Ihnen nach einem kostenlosen Erstgespräch ein individuelles Angebot nach ihren Wünschen und Anforderungen.

Ich freue mich auf Ihre Anfrage!

Michael Krispler

www.autorifair.at

Michael Krispler
Consulting.Training.Coaching.

MK-Service GmbH
Markt 24
A-5440 Golling / Salzburger Land
m.krispler@autorifair.at

[fair]handeln im Grenzbereich

Michael Krispler
Consulting.Training.Coaching.

[*fair*]handeln – mehr erreichen!

Verhandelt wird täglich und beinahe überall, auf fast allen Ebenen!

Dabei kann ein falsches Wort oder ein Missverständnis aus einer Verhandlung einen Konflikt entstehen lassen. Die Emotionen nehmen ihren Lauf, das Misstrauen steigt und die Verhandlung gerät ins Stocken oder eskaliert im schlimmsten Fall zum Konflikt. Ein Abbruch der Verhandlung ist oftmals die letzte Konsequenz, das Misstrauen steigt noch mehr, und die Verhandlungsbasis schwindet – die Abwärtsspirale nimmt unaufhaltsam ihren Lauf!

[*fair*]handeln – warum?

Als Verhandler im Kosovo-Krieg um die Jahrtausendwende musste ich leidvoll erfahren, wie schnell Verhandlungen oft nur wegen Kleinigkeiten eskalieren können. In einem Kriegsgebiet mit noch schwerwiegenderen Folgen als in der Wirtschaft.
Egal ob Krieg oder Frieden, solche Situationen laufen oft nach dem selben Schema ab: ein Wort ergibt das andere und zu guter Letzt fühlt sich ein Verhandlungspartner in eine Ecke getrieben, aus der er nur mehr mit einem verbalen Rundumschlag herauskommt.

[*fair*]handeln – absolut praxisorientiert!

Lernen sie in der Gruppe oder in einem Einzelcoaching **folgende Trainingsinhalte**:

- **Wo lauert der Konflikt: Zeichen erkennen und richtig handeln**
- **Die 5 Schritte des [*fair*]handelns**
- **Umgang mit Provokationen und emotionalen Reaktionen**
- **Selbst- und Fremdwahrnehmung in einer Verhandlung**

[*fair*]handeln

Daher ist es in Zeiten, wo Verhandler teilweise darauf trainiert werden solche Konflikte heraufzubeschwören noch wichtiger, über Verhandlungstaktiken und die Macht der Körpersprache bestens Bescheid zu wissen.

Sachliche oder fachliche Inhalte bzw. Argumente finden kein Gehör mehr, das eigentliche Verhandlungsziel wird aus den Augen verloren. Oft hinterlassen solche Konflikte auf Jahre verbrannte Erde, die in der Wirtschaft enormen Schaden anrichten!

Immer mehr Unternehmen schreiben sich einen ethischen Umgang mit Mitarbeitern, Lieferanten und Kunden auf die Fahne. In Verhandlungen wird diese Haltung jedoch allzu gerne vergessen, dies erlebe ich fast täglich in meiner Tätigkeit als Führungsposition in der Wirtschaft. Darum lernen auch sie:

[*fair*]handeln im Grenzbereich

- **Die Macht der Körpersprache erkennen und bewusst einsetzen**
- **Verhandlungssettings und deren Auswirkung auf das Ergebnis**
- **Ausstiegsszenarien falls die Verhandlung zu scheitern droht**
- **Positiver Abschluss und dessen Verankerung**

Michael Krispler
Consulting.Training.Coaching.