

Preise: (Teilnahmegebühren sind gemäß § 4 Nr. 22 a) UStG von der Umsatzsteuer befreit)

1. X-Mas Discount - bis 31.12.2023:

EUR 425,- für Mitglieder der ARGE IWR, FORUM Junge Anwaltschaft oder eines Koop.-Partners
(Handels- und Gesellschaftsrecht, AIJA)
EUR 525,- für Nichtmitglieder

2. Early Bird - bis 17.01.2024

EUR 495,- für Mitglieder
EUR 595,- für Nichtmitglieder

3. Regulär - nach dem 17.01.2024

EUR 565,- für Mitglieder
EUR 665,- für Nichtmitglieder

Für IWR-Camp-Teilnahme, Tagungsunterlagen, Teilnahmebescheinigung, Kaffeepausen, Mittagessen und Abendessen am Donnerstag.

Optional Begrüßungsabend EUR 60,- (exkl. Getränke)

Veranstaltungsort für das IWR Camp 2024

Hotel The Flag West M., Bockenheimer Landstraße 38-40, 60323 Frankfurt am Main. Business Single Zimmer sind im Hotel The Flag West M. (Bockenheimer Landstraße 38-40) für EUR 105,- (exkl. Frühstück) unter dem Kennwort „IWR-Camp 2024“ im Hotel unter folgenden Kontaktdaten zu buchen: +49 (0)69 943 409 940 oder f4.home@the-flag.de. Die Einzelreservierung sind jeweils bis 7 Tage vor Anreise kostenfrei stornierbar.

Stornierung

Bitte informieren Sie uns schriftlich bis spätestens 08. Januar 2024 über eine etwaige Verhinderung. In diesem Fall erheben wir eine Bearbeitungsgebühr in Höhe von EUR 21,00.

Sollte uns Ihre Absage bis zwei Wochen vor Beginn der Veranstaltung erreichen, ist die Hälfte der Tagungsgebühr zu zahlen. Sie zahlen die volle Tagungsgebühr, wenn uns Ihre Stornierung erst nach dieser Frist erreicht.

Absage durch den Veranstalter

Wir bitten um Verständnis, dass wir uns die Absage des Seminars vorbehalten. Die gezahlte Teilnehmergebühr werden wir umgehend erstatten. Weitergehende Ansprüche sind, außer in Fällen vorsätzlichen oder grob fahrlässigen Verhaltens des Veranstalters, seiner Angestellten oder sonstigen Erfüllungsgehilfen ausgeschlossen.

Teilnahmebescheinigung:

Es wird eine Teilnahmebescheinigung erstellt. Wir möchten Sie darauf hinweisen, dass bei der Veranstaltung Foto- und Videoaufnahmen gemacht werden, die ggf. in den DAV-Medien veröffentlicht werden (siehe DSGVO).

Information und Organisation

DeutscheAnwaltAkademie, Littenstraße 11, 10179 Berlin,
Dajana Brettschneider, bretttschneider@anwaltakademie.de, Tel.: +49 30 726153-186

Arbeitsgemeinschaft Internationales Wirtschaftsrecht:

dav-iwr.de / ARGE IWR durch ihre GfA Mitglieder,

RA Adi Seffer, PrimePartners, Frankfurt am Main, primepartners.de

RA Maximilian Krämer LL. M., DNK, München, dnk-rechtsanwaelte.de

RAin Dr. Orsolya Görgényi LL. M., Szecskay, Budapest, szecskay.hu

RA Dr. Jan Hermeling, TIGGES Rechtsanwälte, Düsseldorf, tigges.legal



<https://www.anwaltakademie-event.de/2163>

5. IWR 21.-23. 02 / 24 CAMP

Im Trend der Zeit

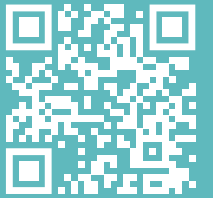
Verhandlungstraining mit
**Prof. Markus Voeth und
Prof. Uta Herbst**

Negotiation Academy Potsdam



📍 Frankfurt a./M.

Hotel The Flag West M.
Bockenheimer Landstraße 38-40



dav-iwr.de



5. IWR-Camp 2024

Programm

Mittwoch, 21. Februar 2024

19.30 - 22.00	Optional Begrüßungsabend (Ortsauswahl folgt)
---------------	--

Donnerstag, 22. Februar 2024 – Verhandlungsmanagement Tag 1

09.00 – 09.30	Registrierung, Begrüßung durch die ARGE IWR, Vorstellungen, Praktische Infos
09.30 – 11.00	Einführung: Bedeutung von Verhandlungen, wissenschaftliche Ansätze, die NAP-Methodik
11.00 – 11.30	Kaffeepause
11.30 – 13.00	Verhandlungsanalyse: Welche Machtkonstellationen liegen vor? Welche Machthebel kann ich zusätzlich generieren? Welche Packages und Trade-Offs sind zielführend? Inwiefern handelt es sich um eine Single- oder Multi-Issue-Verhandlung? In welcher Reihenfolge verhandle ich die Issues?
13.00 – 14.00	Mittagspause
14.00 – 15.45	Verhandlungssimulation zur Einübung des Erlernten gegen trainierte Agenten der Akademie
15.45 – 16.15	Kaffeepause
16.15 – 18.00	Verhandlungsorganisation: Profiling: Persönlichkeit & authentischer Verhandlungsstil, welcher Typ bin ich? Wie gehe ich richtig mit dem Verhandlungsteam auf der anderen Seite um? Welche Rollen nehmen wir in unseren Teams ein?
19.30 – 22.00	Abendessen (Ortsauswahl folgt)

Freitag, 23. Februar 2024 – Verhandlungsmanagement Tag 2

09.00 – 10.45	Verhandlungsvorbereitung: Smarte best und worst cases setzen, kenne ich meinen Verhandlungsraum? Angebotsmanagement und Konzessionstaktiken richtig entwickeln
10.45 – 11.15	Kaffeepause
11.15 – 13.00	Verhandlungsdurchführung und -kontrolle: Verhaltensbezogene Verhandlungsführung richtig beherrschen (Emotionen, Taktiken, Involvement); Prozessuale Verhandlungsführung optimal umsetzen (f2f, schriftlich, digital), Lessons Learned für zukünftige Verhandlungen ableiten.

Negotiation Management – Verhandlungstraining für Anwälte

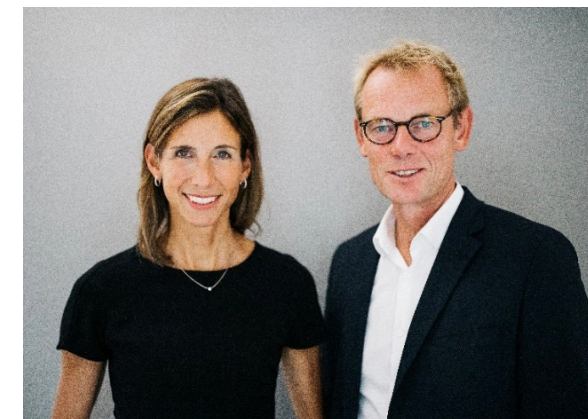
Verhandlungen sind von zentraler Bedeutung für den Unternehmenserfolg. Sie gehören in allen Funktionen zum Tagesgeschäft und lassen sich durch die richtigen Prozesse, Tools und Instrumente aus der Wissenschaft erheblich verbessern. Dies zu erkennen und die Ergebnisse der Verhandlungsforschung in der Praxis anzuwenden, ist ein wesentlicher Teil von erfolgreicher Unternehmensführung.

In dem Seminar lernen Sie eine Vielzahl der Methoden kennen, die sowohl Ihre eigene Verhandlungsleistung als auch die Ihrer Mitarbeiter nachhaltig steigert und systematisch professionalisiert. Der NAP-Methodenansatz beinhaltet Tools wie die Power Matrix, den Taktik Konfigurator oder die Negotiation Issue Analyse, welche Ihnen dabei helfen, ein langfristig erfolgreiches Verhandlungsmanagement anzuwenden oder in Ihrem Unternehmen/ Ihrer Kanzlei zu implementieren.

Take Aways:

- Sie gewinnen Erkenntnisse über die Vorteile, die ein betriebswirtschaftlich fundiertes, umfassend angelegtes Verhandlungsmanagement für Ihre Verhandlungen haben kann.
- Sie lernen neueste Erkenntnisse der internationalen Verhandlungsforschung kennen.
- Sie können Ihre Verhandlungsperformance durch die NAP-Methoden systematisch verbessern.
- Sie können besser einschätzen, wie die Performance von Verhandlungsführern im Detail zu beurteilen ist und wie Sie zukünftig Verhandlungsteams erfolgsorientierter besetzen können.
- Sie erhalten die Gelegenheit zum Erfahrungsaustausch und zur Netzworlbildung mit anderen Seminarteilnehmern.

Trainer/Trainerin + NAP



Prof. Dr. Uta Herbst ist Direktorin der Negotiation Academy Potsdam und Professorin für Betriebswirtschaftslehre an der Universität Potsdam. Ihre Verhandlungsexpertise baut auf ihrer langjährigen Forschungsarbeit in den Gebieten der industriellen Einkaufs- und Vertriebsverhandlungen, Tarifverhandlungen, Verhandlungen im Health Care Sektor sowie Gender Negotiations auf.

Sie berät seit vielen Jahren zahlreiche renommierte nationale sowie internationale DAX-Konzerne und KMUs aus den Bereichen Automobil, Bau, Chemie, Finanzen, Logistik, Luftfahrt und Pharma in komplexen Verhandlungen.

herbst@nap-digital.de

Prof. Dr. Markus Voeth ist Professor für Betriebswirtschaftslehre an der Universität Hohenheim und Direktor der Negotiation Academy Potsdam. Als Unternehmensberater und Coach ist er seit 1995 im Bereich Verhandlungsmanagement für renommierte DAX-Konzerne und KMUs tätig.

Schwerpunkte seiner Forschungs- und Beratungstätigkeiten in den Branchen Automobil, Bau, Chemie, Finanzen, Logistik, Luftfahrt und Pharma sind Preisverhandlungen, Einkaufs- und Vertriebsverhandlungen, Tarifverhandlungen und M&A-Verhandlungen.

voeth@nap-digital.de

negotiation-academy-potsdam.de