

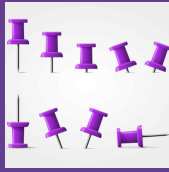


Kommunikation statt Konfrontation® (II)

Intensivseminar für fortgeschrittene außergerichtliche Verhandler

14. - 17. Mai 2026 in BINZ / Rügen
Von und mit Johanna Busmann, Hamburg

The violet



"The violet experience 2026"

Mit der Farbe lila verbindet mich und andere erfahrene Verhandler einiges: Lila entsteht aus Blau und Rot. Sie **vereint Gegensätze** und steht für das **Zusammenkommen von Erde und Himmel**. Als „Heilfarbe“ hilft sie in der Meditation, **Blockaden** zu lösen und das **Bewusstsein** zu öffnen. Sie beruhigt und fördert die **Konzentration**, daher wird sie oft in Räumen verwendet. Lila steht für **Demut, Transformation** und **Übersinnlichkeit**. Menschen, die Lila mögen, sind kreativ und intuitiv. Sie suchen nach **Ruhe** und **Individualität**. Lila symbolisiert auch **Mystik, Macht** und **Leidenschaft**.

- Ich hätte den Wunsch, dass Sie sich an dem einen oder anderen Tag in Binz in lila kleiden. Das gibt coole Fotos.

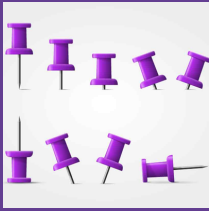
Intensive Lernerlebnisse

Viele jahrelange Binz-TeilnehmerInnen erinnern sich noch lange an intensive Lernerlebnisse, einige haben bis heute ihre "Lernpaten" behalten - und manche von ihnen möchten sicher wiederkommen... Hier ist unser Raum:



Ich wünsche eine starke Anreise!

Freuen Sie sich auf Lernen, Lachen und Langanhaltendes!
Ich freue mich auf Sie! Herzlich, Ihre



Mutmacher. Muntermacher. Möglichmacher.

"Kommunikation statt Konfrontation® (II)"

Ein Intensivtraining für außergerichtliche Verhandler

Zwar sind nicht alle Verhandlungen eindeutig erotisch, alle jedoch brisant: Niemand wird **ohne Grund seine Meinung ändern** und niemand wird, wenn es ihm nicht nützt, seine Ansichten auch nur parziell flexibilisieren.

Wozu auch?

Eine feste Meinung stützt das Wertesystem eines Menschen und stärkt es.

So kann es erklärbar sein, dass besonders ängstliche, unerfahrene oder sehr autoritäre Menschen unter allen Umständen an einer Ansicht festhalten, auch wenn sich Umgebung oder ehemalige Komponenten für diese Ansicht längst geändert haben.

- **Beispiel Politik**

Beobachtbar ist das bis in die Politik hinein: Der Ausstieg aus der Kernenergie war in den 70er und 80er Jahren eine Forderung von wenigen „Spinnern“, seit dem erneuten AtomGAU in Fukushima sind auch große Teile konservativer Lager davon überzeugt. Ihnen war es allerdings erst möglich, ihre Haltung (und Handlung!) zu flexibilisieren, als ihre **Wiederwahl gesichert** oder sogar erst durch den Kurswechsel möglich geworden war.

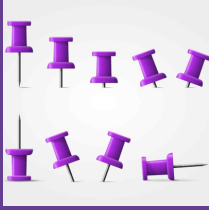
- **Beispiel Familie**

Im privaten Bereich hat manch Verwandter Hausverbot, weil man durch ihn den „Hausfrieden“ gefährdet sieht. Wird dieser Verwandte schwer krank, wird er oft wieder in die Familie aufgenommen; das ursprüngliche **Verbot wird gelockert** oder ganz aufgehoben, weil der „Hausfrieden“ gerade durch das ehemals „sinnreiche“ Verhalten eher gefährdet als gesichert wäre.

Der "Wert hinter dem Verhalten"

Verhalten, Ansichten und Ziele ändern sich, sobald (bzw. damit) der **dominante Wert** hinter dem Verhalten gesichert ist.

Verhandlungssprachen unterscheiden in diesem Zusammenhang zwischen „Position“ und „Interesse“: Eine Position („Der darf nicht ins Haus“) flexibilisiert sich, wenn das hochrangigere und die Position stets dominierende Interesse („Familienfrieden“) bekannt und anerkannt ist.



14. Mai 2026, 16.30 Uhr - 19.00 Uhr

Ankommen

16.30 Uhr	Sekt-Empfang in der Lobby des Hotels, Kennenlernen
17.00 Uhr	Das Hotel stellt sich vor
17.15 Uhr	Strandspaziergang mit Kollegen & Aufgaben & Lernpaten
19.00 Uhr	Treffen im Seminarraum

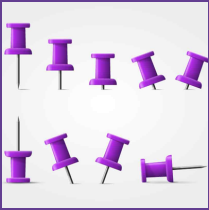


14. Mai 2026, 19.00 Uhr - 22.30 Uhr

Eine außergerichtliche Verhandlung in der eigenen Kanzlei

19.00 Uhr	Fingerfood-Bufferet im Seminarraum
19.30 Uhr	Eine typische anwaltliche außergerichtliche Verhandlung Ein Gegner des Mandanten wird mit seinem Anwalt in die eigene Kanzlei eingeladen Feedback + erneute Präsentation + Übungen
21.00 Uhr	Struktur einer außergerichtlichen "Live"-Verhandlung
22.30 Uhr	Ende

Aufgabe:	Bringen Sie einen eigenen außergerichtlich verhandelbaren Fall mit. Ich erläutere etwa 4 Wochen vor dem Seminar per Mail, wie sie ihn didaktisieren müssen, damit alle anderen Teilnehmer ebenfalls profitieren.
-----------------	--



15. Mai 2026, 9.00 Uhr - 12.00 Uhr

Gewinnen oder siegen? Die außergerichtliche Verhandlung in der Kanzlei

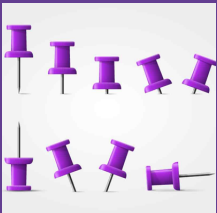
7.30 Uhr Einzelcoaching kostenlos (bitte anmelden bei Buchung)
8.00 Uhr Frühstück

9.00 Uhr Verhandlungen (im Seminar anhand eigener Fälle) mit Mandanten, Mitarbeitern, Kollegen und Gegnern gehören zum Arbeitsalltag von Anwälten.

- Wie können Sie **Forderungen durchsetzen**, ohne Ihren Verhandlungspartner zu brüskieren?
- Wie lösen Sie **Verhandlungsblockaden** bei sich und anderen auf?
- Welcher **Verhandlungsstil** ist für welchen Fall angemessen und effektiv?

Viele Übungen

12.00 Uhr Mittags-Snack



15. Mai 2026, 15.00 Uhr - 19.30 Uhr

15.00 Uhr Kaffee und Kuchen

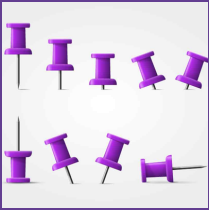
15.30 Uhr "Weich zu den Menschen und hart in der Sache - nicht umgekehrt."

- Taktische Einstiege in so genannte "schwierige" Verhandlungen
- Typische Verhandlungs-Fehler – und wie Sie sie beheben
- "Rock am See" - Verhandlung eines Nachbarschaftsstreits

Viele Übungen.

19.30 Uhr Ende

20.00 Uhr gemeinsames Abendessen



16. Mai 2026, 9.00 Uhr - 12.00 Uhr

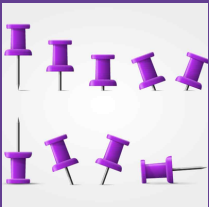
Übungen zur außergerichtlichen Verhandlung in der Kanzlei

7.30 Uhr Einzelcoaching kostenlos (bitte anmelden bei Buchung)
8.00 Uhr Frühstück

9.00 Uhr **Fälle der Teilnehmer**
Jeder Teilnehmer bringt einen Fall mit. Details dazu erfahren Sie 4 Wochen vorm Seminar. Geeignet ist jeder Verhandlungsfall, in dessen Verlauf Sie **ohne Richter oder Schlichter** auskommen möchten.

- **Brainstorming:** Was muss der Verhandler beachten?
- **Stolpersteine:** Was fällt dem Verhandlungsführer persönlich schwer? (darauf konzentriert sich das Kollegen-Feedback).
- **Rollentausch:** Andere Anwälte spielen den Fall ihres Kollegen.

12.00 Uhr Mittags-Snack



16. Mai 2026, 15.00 Uhr - 19.30 Uhr

Einwandbehandlung

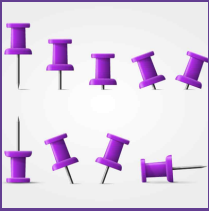
15.00 Uhr Kaffee und Kuchen

15.30 Uhr **"Ein Nein ist eine Aufforderung zum Tanz"**
Sie üben, wie Sie

- verbale Attacken versachlichen
- Einwände des Gegners für Ihre Argumentation nutzen
- Widerstände des Verhandlungspartners auflösen
- Gegenpositionen flexibilisieren
- Beschwerden gewinnbringend in Pluspunkte verwandeln
- kritisch unterlegte Journalistenfragen parieren
- durch „natürlich“ wirkende Autorität Mitarbeiter motivieren
- Konflikte mit Kollegen entschärfen

19.30 Uhr Ende

20.00 Uhr gemeinsames Abendessen



17. Mai 2026, 9.30 Uhr - 11.00 Uhr

Adieu im Kaminzimmer

(Die Zimmer sollten bis 11 Uhr geräumt sein, bitte also morgens erledigen)

- 9.30 Uhr Treffen im Kaminzimmer.
Feed-Back aller an einige, Briefübergabe an die Patin / den Paten
(Jeder Teilnehmer und jede Teilnehmerin wählt zu Beginn einen Lernpaten und schreibt während des Seminars an ihn / sie diesen Brief).
Feedback von der Trainerin an jeden, Feedback aller Teilnehmer an die Trainerin.
- 10.45 Uhr Trinkgeld einsammeln (Sie sollten in der ganzen Zeit an die Mitarbeiter kein Trinkgeld geben, sondern erst an diesem Morgen. Es wird durch einen Teilnehmer, der auch die Dankesrede hält, an die Mitarbeiter übergeben). Das ist eine alte Sitte; die Hotel-Mitarbeiter wissen das.
- 11.00 Uhr Ende der Veranstaltung. Tschüss!
- Danach steht die Trainerin gern noch für Buchsignaturen (Buch "Chefsache Anwaltscoachig" bitte mitbringen), weitere Fragen und Ideen zur Verfügung.

Organisation

Hotel:	Grand Hotel Binz, Strandpromenade 7, 18609 BINZ (Rügen) tel: 038393 – 150 www.grandhotelbinz.de
Anreise:	Bitte kommen Sie am <u>14. Mai 26</u> spätestens bis 16.00 Uhr an im Hotel. Flug bis Rostock. Ab dort 131 km mit Mietwagen oder Zug. Auto: Bitte beachten Sie: 1 Stunde Fahrtzeit ab Rügendamm möglich! DB: Bitte beachten Sie: Wenn Sie diese Direktzüge verpassen, benötigen Sie durch Umstieg bis zu 2 Stunden mehr Fahrtzeit. Vorsicht! Der Sommerfahrplan 2026 kann zu Änderungen führen: • Ab Hamburg Hbf: <u>14. Mai 26</u>: 11.42 Uhr - Binz 15.28 Uhr • zurück: <u>17. Mai 26</u>: Binz 12.26 Uhr – HH (Hbf) 16.16 Uhr • Ab Berlin Hbf: <u>14. Mai 26</u>: 10.42 Uhr – Binz: 15.28 Uhr • zurück: <u>17. Mai 26</u>: Binz 12.45 Uhr – Berlin (Hbf) 16.23 Uhr
Übernachtung:	Übernachtung im Doppelzimmer 205 € / Nacht incl. Frühstück, Schwimmbad, Sauna, Fitness & Spa. Seeblick kostet jeweils 45 € mehr und lohnt sich! ACHTUNG: Nennen Sie bei Buchung unbedingt den Code "Busmann". Günstigere Preise sind nicht ausgeschlossen über Internet.
Honorar: Sonderpreis:	1110 € + MWSt. + 28 Euro Dinner am Samstagabend / Person 910 € + MWSt. + 28 Euro Dinner am Samstagabend / Person (bei Anm. zu dritt)
Enthalten:	Shuttle-Service vom und zum Bahnhof Binz (Anmelden unter 038393 – 150) Sektempfang und Fingerfood-Buffer am Donnerstag, <u>14. Mai 26</u> Seminarverpflegung und Abendessen am Freitag, <u>15. Mai 26</u> Seminarverpflegung am Samstag, den <u>16. Mai 26</u> Ein etwa 150 Seiten starkes Skript, geeignet zum Weiter-Lernen
Zusatz-Kosten:	Gemeinsames Abschluss-Dinner: 28 € (incl. nicht alkoholischer Kaltgetränke) am Samstagabend im Hotel Hotelgarage 15 €/Tag / Kurtaxe 2,10 € pro Tag. Friseur (außer Haus) sowie Fahrrad, Pediküre, Maniküre, SPA-Anwendungen und Massagen bitte vorbestellen Alle Kosten, die Sie außerhalb der Seminarverpflegung verursachen
Rücktritt:	Abgesehen von CORONA-Gesetzen o.ä. externen Querschlägern sind folgende Rücktrittsbedingungen wirksam: • bis incl. 14. Januar 2026: kostenfrei • Vom 15. Januar – 14. April 2026: 50 % des Honorars • Vom 15. April 2025 bis zum Seminar: volles Honorar Der Rücktritt aus einer Dreiergruppe wird automatisch auf Grundlage des Normalpreises 1110 € berechnet. Vorsicht: Die anderen Gruppenmitglieder verlieren ihren Sonderpreis. Diese Rücktrittsregelung akzeptieren Sie im Moment Ihrer verbindlichen, schriftlichen Buchung. Sie tritt außer Kraft, wenn Sie einen anderen Teilnehmer benennen, der an Ihrer Stelle zu diesem Datum und zu Ihrem Preis teilnimmt.
Anmeldung:	https://www.anwalts-akquise.de/verhandlungstraining-fuer-anwaelte/

Anmeldung zum kostenlosen Einzel-Coaching (FR und SA um 7.30 Uhr)
bitte bei Buchung.