



Vortrag



Diskussion



Arbeitsgruppen



Verhandlungen



(Video-) Analyse



Feedback

Souveräne Verhandlungsführung

Strategie und Taktik
Souveränität und Auftreten

Psychologie
Persönlichkeit



2014 habe ich speziell für Verhandlungstrainings ein eigenes Trainingszentrum in Köln eingerichtet: Meine „VerhandlungsWerkstatt“.

Hier können Sie das Handwerk Verhandeln optimal trainieren, denn die „VerhandlungsWerkstatt“ ist genau dafür eingerichtet und ausgestattet. Egal, ob face-to face am großen Konferenztisch, Telefonverhandlungen am Schreibtisch oder in Telefon- bzw. Videokonferenzen, hier können Sie alles mithilfe der entsprechenden Technik und moderner Videoanalyse optimal trainieren.

Das Audimax liegt im lebendigen und beliebten Belgischen Viertel in der Kölner Innenstadt. In unmittelbarer Nähe finden Sie viele Restaurants, Cafés, Kneipen, Biergärten und den Aachener Weiher mit Park sowie Hotels und Parkhäuser, sodass auch für das Après-Training gesorgt ist.

Die VerhandlungsWerkstatt können Sie selbstverständlich auch für Ihre inhouse-Seminare nutzen.

Dipl.-Ing., Dipl.-Kfm. Jörg Pfützenreuter
Crottorfer Str. 25,
D-51109 Köln
Fon: +49 (0) 221 / 258 93 94
Fax: +49 (0) 221 / 258 59 21
Mobil: +49 (0) 179 / 674 71 02

E-Mail: jp@joerg-pfuetzenreuter.com
www.joerg-pfuetzenreuter.com

- Management
- Einkäufer
- Key Accounter
- HR'ler
- Auditoren
- Führungskräfte
- Verkäufer
- Projektleiter
- Juristen
- Qualitätsicherer

leadership competence leadership sincerity endurance competence charisma strength empathy sincerity competence assertiveness charisma leadership competence authenticity strength empathy sincerity char
competence authenticity sincerity empathy charisma strength authenticity charisma strength empathy authenticity leadership competence sincerity endurance authenticity competence assertiveness leadership
empathy authenticity strength competence endurance assertiveness competence assertiveness charisma strength empathy sincerity charisma strength empathy leadership authenticity competence assertiveness
competence strength empathy sincerity authenticity empathy sincerity charisma strength empathy authenticity competence leadership endurance charisma strength empathy authenticity competence endurance



Jörg Pfützenreuter:
verheiratet, 4 Kinder,
geboren 1962 in Hamburg,
lebt und arbeitet in Köln

Training und Seminare

Veröffentlichungen

Seit 2001

Trainer, Coach und Autor für Verhandlungsführung, Rhetorik und Souveränität, über 600 offene bzw. inhouse-Trainingsveranstaltungen mit ca. 5000 Teilnehmern

Gründer und Leiter des is2m Instituts für Strategie & Supply Management, Köln

Seit 2004

Gründer und Leiter der „VerhandlungsWerkstatt“, Köln
Trainingszentrum für Verhandlungsführung und –technik
Seminare, Workshops und Coaching

Ausbildung

Dipl.-Ing. für physikalische Technik,
University of Applied Science, Wedel

Dipl.-Kaufmann, Universitäten Hamburg und Hagen
Supply Management Qualifizierungsprogramm für
Führungskräfte

Leadership qualification program for extraordinary
performance, University of Virginia, USA

Weiterführende Ausbildung

Verhandlungsführung, Projektmanagement, Führung,
Kommunikation, Motivation

Verschiedene technische Trainings

Business Coach, DISG-Instruktor, Business-NLP

Berufliche Tätigkeiten

Wissenschaftlicher Mitarbeiter und Hochschulassistent
University of Applied Science; Wedel bei Hamburg

Projekt- und Serviceingenieur, Teamleitung
Mikroelektronik, Philips Components GmbH; Hamburg

Projekt- und Prozessingenieur, Projektleiter
Semiconductor, Saudi Electronic Material & Components;
Jeddah, Saudi Arabien

Leiter Einkauf und Supply Management
Anlagenbau, ABB Turbinen Nürnberg GmbH; Nürnberg

Business Director, Mitglied der Geschäftsleitung
Maschinenbau, Husky Injection Molding S.A.,
Dudelange, Luxemburg

Trainings- und Seminarprogramm

Die nachfolgenden Seminare sind die Basistitel. Selbstverständlich können alle Trainings, Coachings und Workshops auf Ihre Bedürfnisse kombiniert, abgestimmt und konzipiert werden.

Der Basis-Werkzeugkasten

- ▶ **Verhandlungstraining I: Der Geselle**
Der Werkzeugkasten für den täglichen Gebrauch:
Vorbereitung, Durchführung, Strategie und Taktik
- ▶ **Verhandlungstraining II: Der Meister**
Psychologie in Verhandlungen:
Menschen lesen, verstehen und für sich gewinnen
- ▶ **Verhandlungstraining III: Der Künstler**
Verhandeln in Extremsituationen/schwierigen Situationen:
Monopolisten, Top-Kunden, schwierige Charaktere

Spezialwerkzeuge (Auszug)

- ▶ **Für den Verkäufer:** Dem Einkäufer in die Karten geschaut (und vice versa)
- ▶ **Kombitraining:** Was Einkäufer und Verkäufer voneinander lernen können
- ▶ **Wenn die Luft dünn wird:** Die EVEREST-Methode
- ▶ **Verhandeln am Telefon**
- ▶ **Konfliktmanagement für Verhandlungsprofis und Führungskräfte**
- ▶ **Der Klassiker:** Preise verhandeln

Persönlichkeitstraining

- ▶ **Souveränität und Selbstsicherheit**
- ▶ **Empathie und Charisma:**
Menschen lesen, verstehen und für sich gewinnen

Kompakt-Training

- ▶ **Intensiv-Block-Seminar Teil I-III**
In 3,5 Tagen vom Gesellen zum Künstler.
z.B. als Sommercamp oder Weihnachtsmarkt-in-Köln-Special

Trainingslager/Coaching

- ▶ Vorbereitung konkret anstehender Verhandlungen
- ▶ Persönliches Coaching (Einzel- und Gruppencoaching)

Veröffentlichungen

Einkaufen wie die Profis

Ein Wegweiser durch das moderne
Beschaffungsmanagement
Broschiert, 280 Seiten, Businessvillage;
1. Auflage, Oktober 2009
ISBN: 978-3869800066

Internet-Navigator für Einkäufer

Handbuch für die Internet-Recherche;
1. Auflage 2010, 3. Auflage, 2014

Die kleine Praxis-Anleitung für die „EVEREST-Methode“

Verhandlungsführung für professionelle
Ein- und Verkäufer
1. Auflage, September 2014

Die EVEREST-Methode

Verhandeln wie professionelle Ein- und
Verkäufer
Broschiert, 250 Seiten, UVP-Verlag,
1. Auflage November 2014
ISBN-10: 3867645493

Empathie und Charisma

Menschen lesen, verstehen und für sich gewinnen
Broschiert, ca. 250 Seiten,
November 2015

Persönliche Souveränität

Selbstsicher in jeder Situation
Broschiert, ca. 220 Seiten,
September 2016

Fachartikel und Aufsätze (Auszug)

Themenbrief Einkauf, Forum Verlag, Fachaufsätze
Das große Experteninterview: Jahresgespräche
mit Lieferanten (10/04)

Investitionsgüter professionell einkaufen (09/06)

Beschaffungsprozesse: Besonderheiten beim
Einkauf von Investitionsgütern (11/06)

div. online-Artikel und Blogs

