

# Trainerprofil

# Vita



## Jörg Pfützenreuter:

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

### 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

### 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



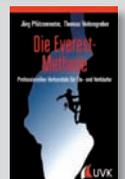
#### Die kleine Praxis-Anleitung für die „EVEREST-Methode“

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, 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



Vortrag



Diskussion



Arbeitsgruppen

# Training und Seminare

## 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)

## Methodik bei Verhandlungstrainings

Neben Vortrag und Diskussion werden Inhalte in Arbeitsgruppen und Workshops erarbeitet und in praktischen Übungen vertieft.

In speziellen Verhandlungsübungen werden z.B.

- ▶ Verhandlungsführung
- ▶ Gesprächs- und Fragetechniken
- ▶ Verhalten in schwierigen Situationen
- ▶ Argumentations- und Einwandtechniken
- ▶ Auftreten und nonverbale Kommunikation

trainiert. Im Anschluss wird die Verhandlung mithilfe von Video-Technik analysiert und sowohl die handwerkliche Umsetzung der vorbereiteten Strategie und Taktik als auch die eingesetzten Verhandlungstechniken überprüft. Auf Wunsch bekommen die Teilnehmer ein persönliches Feedback.

## Coaching

Menschen bei ihren Aufgaben und Herausforderungen zielorientiert begleiten – dies ist die wesentliche Aufgabe eines Coaches. Als vielseitig ausgebildeter Business-Coach bietet Jörg Pfützenreuter Einzel- und Gruppencoaching an. Die Coachees werden bei ihrer fachlichen und persönlichen Entwicklung begleitet.

Typische Coaching-Themen sind die Entwicklung von Führungs- und Verhandlungskompetenzen, von persönlichen Kompetenzen wie Souveränität, Selbstsicherheit, Motivation und Entschlossenheit, aber auch die Vorbereitung auf konkrete Verhandlungen oder schwierige Gesprächspartner.

## Trainingslager

Im Trainingslager werden Abteilungen, Teams oder andere Gruppen gezielt auf schwierige Verhandlungen vorbereitet.

Dabei geht es um die konkrete handwerkliche Vorbereitung der Verhandlung sowie die praktische Umsetzung der Verhandlungsziele. Beispielhaft seien hier die Durchsetzung/Abwehr von Preiserhöhungen, Jahressgespräche oder Tarifverhandlungen genannt.

**Persönliche Referenzen und Kontakte werden Ihnen auf Anfrage gerne genannt.**



Verhandlungen



(Video-) Analyse



Feedback

