



Foad Forghani

Foad Forghani ist einer der gefragtesten Ghost bzw. Shadow Negotiators in Deutschland. Ghost Negotiators sind Verhandlungsspezialisten, die Verhandlungsstrategien für Mandanten aus Wirtschaft und Politik entwickeln und sie dabei begleiten. Sein Experten-Know-How sammelte er nach seinem Management-Studium an der Heriot Watt University Edinburgh, in leitender Funktion für nationale und internationale Firmen. Forghani wird vor allem in politischen Krisensituationen und wirtschaftlich brisanten Verhandlungsfällen als Spezialist hinzugezogen. Er versteht es, in seinen Vorträgen und Seminaren die Teilnehmer mit der Darstellung von außergewöhnlichen Verhandlungssituationen in den Bann zu ziehen und komplexe Themen bildhaft zu vermitteln. Er ist ein gefragter Experte in den Medien und auf Kongressen, wenn es um die Geheimnisse der Verhandlungsführung geht. Zu seinen Mandanten zählen hochrangige Politiker sowie Wirtschaftsführer.

» » „Verhandlungsführung in Extremsituationen – Erfahrungen eines Ghost Negotiators“

Themen

› Verhandlungsführung in Extremsituationen – Erfahrungen eines Ghost Negotiators

- Wie Sie die wirkungsvollen Mechanismen von Verhandlungssituationen in Ausnahmefällen für Ihren Business-Alltag nutzen können.
- Wie Sie lernen, Ihre Ängste zu erkennen, zu überwinden und die richtigen Entscheidungen treffen.
- Wie Sie Ihren Verhandlungspartner profilieren, durchschauen und seine Entscheidungsfindung bewusst lenken.

› Die Psychologie des Verhandeln – Wie Sie immer ein Schritt voraus sind

- Wie Sie die Intuition deuten lernen und in Ihren Entscheidungen einbringen können.
- Wie Sie Ihre Sinne schärfen, die Umgebung ganzheitlich wahrnehmen und wichtige Informationen einordnen.
- Wie Sie Motive und Triebkräfte von Personen erkennen, gezielt darauf eingehen und den Verhandlungsprozess steuern.

› Tanz um die Macht – Geheimnisse der Verhandlungsführung

- Was Sie von Obama, Ackermann und Co. lernen.
- Wie Sie aktuelle, globale Brennpunkte analysieren und für Ihre Verhandlungsführung nutzen.
- Wie Sie in Krisenzeiten Verhandlungen wirkungsvoll managen.

Referenzen & Presse

„Wenn Herr Forghani redet, herrscht höchste Konzentration im Publikum. Man könnte eine Stecknadel zu Boden fallen hören. Herr Forghani spricht bis in die kleinste Nuance hinein kontrolliert, zugleich plastisch und verständlich. Jeder Gedanke aufregend, jeder Satz ein Vergnügen, jedes Wort ein Treffer.“

Klaus Tovar, Führungsakademie der Parteivorstand

„Der Vortrag von Herrn Forghani war hervorragend. Der Inhalt des Vortrages hat mir neue Sichtweisen gezeigt. Von der Art und Weise des Vortrages war ich beeindruckt.“

Alptekin Kirci, Fachanwalt für Steuerrecht, Hannover

„Forghani tritt bei Problemfällen auf den Plan, dann, wenn der Mandant schon mit dem Rücken zur Wand steht.“

Politik und Kommunikation

„Hinter manch ausgebuffter Verhandlung steckt ein Ghost Negotiator (Foad Forghani).“

Financial Times Deutschland

„Nur eine kleine Schar solcher Einflüsterer gibt es in Deutschland. Foad Forghani ist einer von ihnen.“

Handelsblatt

„Er berät Manager, wie sie in schwierigen, oft aussichtslos scheinenden Verhandlungen ihre Interessen durchsetzen können.“

Der Bund, Schweiz

www.trainers-excellence.com

Honorare & Sprachen

Impulsvortrag Honorargruppe C

Tagessatz Honorargruppe C

Vortragssprachen  

Reisekosten



Medien



Foad Forghani
Tanz um die Macht
ISBN: 978-3897811720
19,90 €



Foad Forghani
Shadow Negotiator
ISBN: 978-3732241378
22,00 €