# Bessere Ergebnisse durch gekonnte Verhandlungen â€“ BILD

ID: LCG16155 | 28.04.2016 | Kunde: AmCham -American Chamber of Commerce | Ressort: Wirtschaft Ã-sterreich | Medieninformation

**Göran Askeljung, Partner des U.S.-Unternehmens Consensus für Österreich, Deutschland und die Schweiz, zeigte heimischen Managern, wie sie bessere Verhandlungsergebnisse erreichen können.**

Bilder zur Meldung auf http:// presse.leisuregroup.at/ amcham/ askeljung

Wien (LCG) – Auf Einladung der American Chamber of Commerce in Austria (AmCham) und Benn-Ibler Rechtsanwälte gastierte am Mittwochabend der international renommierte Berater **Göran Askeljung** im Wiener Palais Ephrussi. Askeljung ist Partner des Beratungsspezialisten Consensus, der 1993 in New York City (USA) gegründet wurde und sich auf Konfliktlösung, Verhandlung und Kommunikation für alle Industriezweige und den öffentlichen Bereich spezialisiert.

> „Wie wichtig erfolgreiche Verhandlungen sind, beweist das transatlantische Freihandels-und Investitionsabkommen TTIP. Ein gutes Ergebnis entscheidet über das wirtschaftliche Wachstum der Zukunft in Österreich", begrüßte AmCham-Generalsekretärin **Daniela Homan** .

## Die Gesellschaft ist ein Kampf

Der skandinavische Verhandlungsprofi zeigt eindrucksvoll auf, dass wir uns mehrmals täglich in unterschiedlichen Verhandlungssituationen befinden, bei denen wir uns in einem Spannungsfeld zwischen Inhalten und Beziehungsgeflechten

bewegen. Dabei können inhaltliche Gewinner rasch auf der Beziehungsebene verlieren – und umgekehrt. Daraus ergeben sich häufig gravierende Probleme in langfristigen Partnerschaften. Kompromisse sieht Askeljung nicht als beiderseitige Gewinnsituation.

> „Die ganze Gesellschaft ist ein Kampf – der Sport, das Notensystem in der Schule oder das Geldverdienen", erklärt Askeljung die Schwierigkeiten im partnerschaftlichen Umgang bei Verhandlungen.

## Vorurteile und Annahmen sind Gift für Verhandlungserfolge

In Gesprächen beeinflussen vorgefasste Annahmen und unterschwellige Signale die Verhandlungsbasis, da das eigene Verhalten eine starke Auswirkung auf die Reaktion des Gegenübers hat.

Anhand von konkreten Fallbeispielen demonstriert Askeljung Lösungsmöglichkeiten in festgefahrenen Verhandlungssituationen. In kollaborativen Verhandlungsstilen sieht er die Möglichkeit, den Nutzen für beide Partner zu maximieren. Askeljung empfiehlt, die Person vom Problem zu trennen und persönlich einfühlsam, aber standhaft in Bezug auf die Inhalte an Gespräche heranzugehen

## Manager holen sich Inspiration für gewinnbringende Verhandlungstaktiken

Frische Inputs für ihren persönlichen Verhandlungserfolg holten sich auf Einladung von AmCham Austria-Generalsekretärin **Daniela Homan** unter anderem Schoellerbank-Direktor **Raphael Hartl** , Manpower-Managerin**Tanja Lahaye** , Steuerexpertin **Claudia Stadler** (CST Causa), HR-Beraterin **Inge Bacovsky-Kletzer** (Strauss & Partner Development), Personalexperte und Englischtrainer **Gregory Tessler** , Jurist**Martin R. Geiger** , Beraterin **Elisabeth Edhofer** und Mediatorin **Maria Reichmann** sowie**Charles Lafond** (Into Results).

## Über AmCham Austria

AmCham Austria setzt sich für den Ausbau und die Verstärkung der Handels-und Wirtschaftsbeziehungen zwischen Österreich und den USA ein und spielt dabei eine Doppelrolle. Zum einen übernimmt AmCham Austria die Aufgaben einer aktiven Interessensvertretung von US-Unternehmen mit Niederlassungen in Österreich sowie österreichischen Unternehmen mit wirtschaftlichen Geschäftsbeziehungen und Interessen in den USA. Zum anderen fördert die Kammer neue Geschäftsverbindungen amerikanischer Unternehmen in Österreich und umgekehrt. Weitere Informationen auf http:// www.amcham.at .

**+ + + BILDMATERIAL + + +**

Das Bildmaterial steht zur honorarfreien Veröffentlichung im Rahmen der redaktionellen Berichterstattung zur Verfügung. Weiteres Bild-und Informationsmaterial im Pressebereich unserer Website auf http:// www.leisure.at. (Schluss)