

# FRIEDHELM WACHS

Unternehmer, Verhandlungsexperte und Speaker



---

## Kontakt



Lortzingstraße 13  
04105 Leipzig  
Germany

Tel. 0700 – mr negotiation  
Fax 0700 – 67 63 46 84 28 466

[www.besser-verhandeln.de](http://www.besser-verhandeln.de)

---

## Direkt

Evelyn M. Opitz

[opitz@besser-verhandeln.de](mailto:opitz@besser-verhandeln.de)

---

## Presse

Juliane Haarfeldt

[haarfeldt@besser-verhandeln.de](mailto:haarfeldt@besser-verhandeln.de)

---

## Internationaler Partner

**mr.negotiation**  
[www.mister-negotiation.com](http://www.mister-negotiation.com)

---

## Kooperationen



European Negotiation Institute  
[www.e-n-i.eu](http://www.e-n-i.eu)



## Friedhelm Wachs

Der 1963 in Berlin geborene Diplom-Politologe und MBA (International Management) ist ein weltweit anerkannter Verhandlungsführer in politischen und wirtschaftlichen Verhandlungsprozessen. Während des kalten Krieges gestaltete er in den achtziger Jahren gesamt-europäische Verhandlungen in der Jugend- und Sportpolitik und unterstützt seit nun 25 Jahren Unternehmen und Regierungen bei der Erreichung ihrer Verhandlungsziele sowohl am Verhandlungstisch als auch im Hintergrund.

Seit seinem MBA-Studium setzt er sich verstärkt mit den Forschungsprogrammen der Harvard Law School, der ESSEC Business School Paris und der HHL Leipzig Graduate School of Management auseinander und schafft so als einer der wenigen Experten in diesem Bereich den Brückenschlag zwischen einer sich rasant entwickelnden Forschung und einer komplexer werdenden Praxis.

Im April 2007 begann er unter dem Label „Mister Negotiation“ sein Wissen und seine Erfahrungen weiterzugeben, indem er Entscheidungsträger, Unternehmergruppen oder Institutionen mit den verschiedenen Verhandlungskonzepten und -strategien vertraut macht und sie darin intensiv trainiert. Noch im selben Jahr wird er mit dem Titel „International Training Fellow 100“ ausgezeichnet.

Außerdem forscht und lehrt er heute an der HHL Leipzig Graduate School of Management mit den Schwerpunkten Negotiation und Family-owned Businesses und hält weltweit Vorträge und Seminare zu diesen Themen.

Im Jahr 2008 gründet er das European Negotiation Institute ENI, agiert nun als dessen Präsident und arbeitet eng mit bedeutenden Experten, namhaften akademischen Institutionen und Weltkonzernen zusammen. Für mittelständische Unternehmer hat er ein spezielles Verhandlungskonzept entwickelt.

Als Autor hat Wachs sich insbesondere zu strategischen Themen in Politik und Wirtschaft geäußert und arbeitet bereits an der Veröffentlichung eines neuartigen Verhandlungskonzeptes.

Im Deutschen Industrie- und Handelskammertag engagiert er sich besonders im Ausschuss für Telekommunikation.

[www.mister-negotiation.com](http://www.mister-negotiation.com)

[www.e-n-i.eu](http://www.e-n-i.eu)

Mitgliedschaften:

u.a. Rotary, AEU, DIHK,

WJD, JCI, GSA



## Besser Verhandeln!

Nur ganze 8% aller Verhandlungen erzeugen und schaffen das bestmögliche Ergebnis. Obwohl wir alle täglich verhandeln und Profis sein müssten, erreichen wir nicht das bestmögliche Verhandlungsergebnis. Warum? Ob es um vermeintliche Kleinigkeiten geht oder um Millionenverträge, ob Sie bereits seit 30 Jahren mit Verhandlungen betraut sind oder Anfänger - das bestmögliche Ergebnis erreichen immer nur 8 Prozent. Gehören Sie dazu!  
Die wesentliche Erkenntnis aus der Wissenschaft:

**Selbst als Anfänger können Sie mit den richtigen  
Werkzeugen und Methoden besser sein als alte  
Verhandlungsprofis.**

Diese Verhandlungswerkzeuge gibt Ihnen Friedhelm Wachs an die Hand.

### **Verhandlungs- Profiling**

Eine gute Vorbereitung ist entscheidend! Lernen Sie ein wirkungsvolles Vorbereitungstool kennen und beherrschen!

### **Klarheit schaffen – Ziele definieren**

Freuen Sie sich auf Techniken, die Ihnen helfen, Ihre Verhandlungsziele klarer zu formulieren und gleichzeitig die Ihres Gegenübers im Blick zu behalten.

### **VerhandlungsDesign**

Den Erfolg gestalten. Welchen Einfluss haben Sie auf Ihre Verhandlung? Wer entscheidet, mit wem Sie verhandeln und wer über den Ablauf? Lernen Sie sich Ihrer Rolle bewusst zu werden und dieses Bewusstsein auf die Gestaltung der Verhandlung anzuwenden. Nicht irgendetwas entscheiden: Richtig und bewusst entscheiden!

### **Die Zeit am Verhandlungstisch**

80% der Arbeit ist bereits getan. Jetzt lernen Sie auch die strategischen und kommunikativen Methoden am Verhandlungstisch beherrschen, mit denen Sie zum Erfolg kommen. Lernen Sie Wege kennen, wie man die richtigen Rahmenbedingungen schafft und die kleinen und großen Kniffe der Rhetorik und nonverbalen Kommunikation gezielt einsetzt. Wie finden Sie heraus, was im Hintergrund einer Verhandlung läuft, ob dritte Parteien beteiligt sind und wann Sie selbst Unterstützung suchen sollten?

### **Vertrauen ist gut, Kontrolle...**

Die Verhandlung ist entschieden. Ist Sie das? Wann eine Verhandlung tatsächlich beendet ist und wie Sie das Verhandlungsergebnis sichern, sind entscheidende Elemente der Verhandlung. Erst mit der Umsetzung der des ergebnisses haben Sie Sicherheit. Sichern Sie sich und Ihren Verhandlungspartner ab – vor Schäden und Enttäuschungen, materiell wie emotional.

## Friedhelm Wachs steht für...

- Deutlich bessere Verhandlungsergebnisse
- Spannende Rhetorik und lebhaften Vortragsstil
- Praxisnahe Beispielverhandlungen
- Sofort anwendbare Tipps und Materialien
- Effektive Lerngruppen
- Hohen Nutzwert
- Aktuellste Forschungsergebnisse
- 25 Jahre Expertenwissen
- Ihren Erfolg!

Organisieren Sie...

eine Kundenveranstaltung, Führungskräfte-Tagung, Mitarbeiter-Motivationsveranstaltung, Verbandstagung, ein Kickoff Meeting, Vertriebstreffen, Vorstandsklausur, einen Kongress, Key Note-Vortrag, anregenden Abend mit einer Dinner Speech, oder sind Sie einfach nur auf der Suche nach einem motivierenden Redner

..dann setzen Sie  
Friedhelm Wachs  
als Redner ein,

einen Referenten, Redner und Key Note Speaker, der nicht in ausgetretenen Pfaden wandelt. Mit Friedhelm Wachs können Sie also einen sicheren Erfolg Ihrer Veranstaltung organisieren.

Etwas Neues soll es  
sein, lehrreich und  
unterhaltsam zugleich

Friedhelm Wachs verbindet Praxis und Wissenschaft in einem dynamischen Vortrag, der zugleich charmant und mitreißend die Zuhörer für das Thema „besser verhandeln“ begeistert. Und weil jeder jeden Tag mehr als 100 mal verhandelt, zeigt Friedhelm Wachs mit einprägsamen und beeindruckenden Beispielen auf eine allgemein verständliche Art und Weise informativ und unterhaltsam auf, welche Chancen für jeden einzelnen in einer besseren Verhandlungsstrategie liegen. Das Auditorium hat Spaß und zugleich ein nachhaltiges Lernerlebnis, über das die Teilnehmer gerne reden. Begeistern Sie mit einem Redner, der wertvolle Impulse gibt und Wissen anregend vermittelt.

und von einem  
ausgewiesenen  
Experten,

wie Friedhelm Wachs, der seit 25 Jahren in Spitzenpositionen für Wirtschaft, Politik und Sport verhandelt, der die DAX 30 Unternehmen ebenso zu seinen Kunden zählt, wie bedeutende Internetgründungen, der Regierungen und Verbände unterstützt und erfolgreich im Hintergrund als Ghost Negotiator wirkt. Er hat Politische Wissenschaften und Betriebswirtschaft mit dem Schwerpunkt Internationales Management studiert. Ein Experte eben,

mit dem seriösen  
Hintergrund

der bedeutendsten Universitäten und Institute weltweit, wie die HHL - Handelshochschule Leipzig (D), Harvard (USA), Essec (F) und seiner Rolle als Präsident des European Negotiation Institut.

**So begeistern sie Ihre Gäste und Teilnehmer!**

## Eine Themenauswahl von Friedhelm Wachs

Ihre Verhandlungsstrategie ist falsch! – Wie Sie mit Clausewitz und Wachs erfolgreich gewinnen

Gewinner denken weiter – Ein Verhandlungsknigge

Rabat ist eine Stadt in Virginia / USA, von der man sehr viel lernen kann.

Verhandlungspartner – frisch gepresst.

Krieg im Konferenzraum – Und wie Sie ihn generalstabsmäßig vorbereiten.

Querdenken, Verhandeln, Gewinnen.

Helden verhandeln anders. Ghandi, Genscher, Gorbatschow und andere Erfolgsmacher.

Wie Sie die Millionen vom Verhandlungstisch direkt in Ihre Tasche lenken – und andere Verhandlungslehren.

Von allen guten Geistern verlassen – Wie Ghost Negotiator helfen.

Das ist doch babyleicht! Verhandeln wie die Kinder.

Die richtigen Ziele im Leben setzen – denn nur wer weiß was er will, verhandelt was er möchte.

Zukunft 2030 – denn nur wer weiß was kommt, verhandelt was er braucht.

## **Internationale Themen**

It's all about Strategy – Clausewitz and Wachs on negotiation strategies

Negotiate with the hungry Tigers

Negotiate to win

Futureday 2030

Goals are more than aiming high

Negotiation Profiling – a powerful tool to prepare your next negotiation

The orchestra of goals – how to plan your life with all your different roles and bring it to concert

My future 2030 – how our world is changing and what impact it will have on our life



## Meinungen unserer Kunden

„... Sie waren ein unersetzbarer Motor in meinem Unternehmen und sind, das darf ich sagen, ein genialer Verhandler. Anerkennend sprachen unsere Verhandlungspartner und Mitarbeiter einhellig hinterher von Ihnen als einem echten Mister Negotiation. ...“

„Visionär mit Bodenhaftung: Im Dinge-Bewegen und Themen-Transportieren kennt Friedhelm Wachs sich aus.“

„Ein Coach, der maßgeblich weiterbringt.“

„Respected Sir, I thank you for your program "Negotiate with Hungry Tigers – Advanced Negotiation Strategies" in New Delhi. It have been a great learning experience for me. I would also like to congratulate you on great success of your program. Congratulations! ...“

„Haben Sie Dank für Ihren Einsatz und den maßgeblichen Erfolg in diesem verfahrenen 700 Mio. EURO-Projekt, das ohne Sie fast gescheitert wäre.“

„...zunächst mein Kompliment für die gestrige Klausurtagung! Ich habe so etwas schon einige Male mitgemacht und habe noch nie eine so strukturierte, zielorientierte und zeitlich perfekt eingehaltene Sitzung erlebt! Die Megatrends zum Anfang waren der richtige "wärmacher". Kompliment! Das macht Mut auf mehr...“

Diese Zitate sind anonym wiedergegeben, weil wir unsere Kunden in der Öffentlichkeit schützen. Sie sollen ihren Vorteil durch unsere Beauftragung behalten. Gerne stellen wir Ihnen diese im Einzelfall jedoch nach Rücksprache mit unseren Kunden vor.

## Pressestimmen

"So macht man große Politik" [Bild]

"The economy will profit considerably" [Bloomberg]

"Zielsichere Innovatoren" [Berliner Verlag]

# FRIEDHELM WACHS

Unternehmer, Verhandlungsexperte und Speaker



# FRIEDHELM WACHS

Unternehmer, Verhandlungsexperte und Speaker



# FRIEDHELM WACHS

Unternehmer, Verhandlungsexperte und Speaker



