



ERFOLGREICH VERHANDELN

Falko Nowak gibt Hilfe zur Selbsthilfe, denn als Coach und Trainer versetzt er seine Klienten in die Lage, ihre eigene Situation besser zu analysieren und mit Geschäftspartnern optimaler zu verhandeln. Als Verhandlungsscoach (MBA) hat er bereits viele Trainings in Verhandlungsführung durchgeführt. Ob Unternehmensnachfolge, Gehaltsverhandlungen oder in schwierigen Gesprächen: Falko Nowak verhandelt mit Optimismus und Wettkampfgeist.

Seine praktischen Erfahrungen als Verhandlungsexperte sammelte er als Offizier und Inhouse Consultant für das Betriebliche Gesundheitsmanagement in der Bundeswehr. Gerade beim Militär hat

der aus Bernau stammende Familienvater Disziplin, Durchhaltevermögen und strategisches Denken gelernt. „Diese Werte sind in Verhandlungen sehr bedeutsam“, führt der Unternehmer, der sich vor rund 10 Jahren selbstständig machte, aus. „Außerdem habe ich beim Militär gelernt, in stressigen Situationen klare Entscheidungen zu treffen. Nun übertrage ich das in den Businesskontext: Training für den Ernstfall, sowohl im Business als auch im Sport, um noch erfolgreicher zu werden.“ Ein besonders motivierendes Ergebnis, das Nowak jüngst mit und für einen Klienten erreichte, war die Aushandlung von 7%-Zusatzleistungen. „Wir wählten einen Raum mit der Nummer 7, hatten genau 7 Stühle und den Tag mit einer

7 ausgewählt – und erreichten genau 7%. Auf 30 Millionen Euro war das ein bedeutendes Ergebnis mit nur zwei Tagen Vorbereitung.“

Daneben schlägt das Herz des Wahlpotsdamers auch für den Volleyball. Ehrenamtlich trainiert er in Potsdam den USV Damen 1 (Dritte Liga). „Volleyball fördert Teamarbeit, Kommunikation und schnelle Entscheidungen – wichtige Fähigkeiten im Business! Mein sportliches Highlight war die Militär-Volleyball-WM in Kanada“, erinnert sich der verteilte Trainer.

www.nowak-negotiations.com