

FALKO NOWAK

Der Verhandlungsführer mit
militärischen Verhandlungsstrategien

Keynote Speaker

- ✓ für Unternehmer:innen,
- ✓ für Führungskräfte
- ✓ für Entscheider:innen

*„Wer Verhandlungen
dem Zufall überlässt,
überlässt seine Marge
dem Markt.“*

Falko Nowak



Bekannt aus:



Wenn der Markt härter wird, entscheiden Verhandlungen über **Gewinner und Verlierer**.

Märkte werden komplexer.

Kosten steigen. Entscheidungen müssen schneller getroffen werden. Risiken werden größer. Gleichzeitig stehen Unternehmer und Führungskräfte täglich vor Verhandlungen, bei denen viel auf dem Spiel steht:

Preis

Marge

Einkauf

Verträge

Investitionen

Kooperationen

Personal

Unternehmensnachfolge

Doch viele dieser Entscheidungen entstehen noch immer aus Erfahrung, Bauchgefühl oder spontaner Reaktion.



+8,7%

**mehr operatives Ergebnis
je 1 % besserem Preis.**

Quelle: McKinsey & Company,
„The Power of Pricing“

**Das Problem ist nicht fehlende Erfahrung.
Das Problem ist fehlende Struktur.**

Wer unter Unsicherheit gute Entscheidungen treffen und diese am Verhandlungstisch durchsetzen will, braucht einen klaren Prozess. **Genau hier setzt Falko Nowak an.** Er überträgt militärische Entscheidungslogik auf wirtschaftliche Verhandlungen.

Vorbereitung → Führung → Auswertung

Aus einem komplexen
Gespräch wird ein
planbarer Prozess.

Aus Bauchgefühl
wird **Struktur.**

Aus Talent wird
ein **System.**

Die **sieben Phasen des NOWAK 360®** bilden dabei den roten Faden.

Militärische Entscheidungslogik trifft unternehmerische Verhandlungspraxis.



Falko Nowak ist ehemaliger Offizier der Bundeswehr, Unternehmer, Geschäftsführer und Verhandlungsexperte.

16 Jahre militärische Führungserfahrung treffen auf einen MBA mit Schwerpunkt Negotiation Management, eine Mediationsausbildung und langjährige unternehmerische Praxis.

Heute zeigt er Unternehmern, Führungskräften und Entscheidern, wie sie unter Unsicherheit bessere Entscheidungen treffen und diese erfolgreich durchsetzen.

Dabei verbindet er

Militärische Führung

Verhandlungsmanagement

Spieltheorie

Unternehmerische Praxis

Mediation

Wirtschaftliche Entscheidungsfindung

Das Ergebnis ist das Kompetenzmodell NOWAK 360®.

SEINE ÜBERZEUGUNG

Verhandlungserfolg ist kein Talent.
Verhandlungserfolg ist **ein System.**

Kontakt aufnehmen

+49 331 / 235 21 07

info@nowak-negotiations.com

Was gute Verhandlungen mit guter Führung zu tun haben? **Mehr, als viele denken.**

Denn in beiden Fällen geht es darum, unter Unsicherheit klare Entscheidungen zu treffen, Risiken zu bewerten und Menschen für eine Lösung zu gewinnen.

Das Publikum nimmt mit

Bessere Vorbereitung

Die entscheidenden Fragen werden geklärt, bevor das Gespräch beginnt.

Klarere Entscheidungen

Optionen, Risiken und Alternativen werden strukturiert bewertet.

Mehr Durchsetzungskraft

Interessen, Macht und Verhandlungsspielräume werden gezielt genutzt.

Bessere wirtschaftliche Ergebnisse

Marge, Preis, Risiko und Ergebnis werden gemeinsam betrachtet.

Mehr Sicherheit unter Druck

Auch wenn die Situation schwierig wird, bleibt der Prozess klar.

Warum Veranstalter Falko Nowak buchen?

- ✓ Hohe inhaltliche Substanz
- ✓ Praxis statt Motivationsrhetorik
- ✓ Sofort anwendbare Werkzeuge
- ✓ Verbindung von Wirtschaft und militärischer Führung
- ✓ Starke Bühnenpräsenz
- ✓ Aktivierende Formate
- ✓ Klarer Nutzen für Unternehmer und Entscheider



Möchten Sie Ihrem Publikum einen echten Wettbewerbsvorteil vermitteln?

80 %
Information



+

20 %
Unterhaltung



=

100 %
Begeisterung



KEYNOTE 1

Gewinn ohne Kampf **HIGHLIGHT**

So bereitest du dich auf jede Verhandlung der Welt vor.

Die meisten Verhandlungen werden nicht am Verhandlungstisch gewonnen. Sie werden vorher gewonnen. Falko Nowak zeigt, wie Unternehmer und Entscheider Verhandlungen systematisch vorbereiten, Risiken erkennen und unter Unsicherheit bessere Entscheidungen treffen.



KEYNOTE 2

Wenn der Markt härter wird

Entscheiden Verhandlungen über Gewinner und Verlierer.

Wenn Kosten steigen und Märkte volatil werden, reicht es nicht, schneller zu reagieren. Unternehmer müssen besser entscheiden. Und sie müssen ihre Entscheidungen durchsetzen. Diese Keynote zeigt, wie strategische Vorbereitung, militärische Entscheidungslogik und professionelle Verhandlungsführung zu besseren wirtschaftlichen Ergebnissen führen.

Ideal für

Unternehmer- und CEO-Kongresse

Executive Events

Führungskräfte tagungen

Vertriebs- und Einkaufs tagungen

Wirtschafts- und Mittelstandskongresse

M&A- und Nachfolgeevents

Verbandsveranstaltungen

Fach- und Branchenmessen

Investorenveranstaltungen

Unternehmensveranstaltungen

Formate

Individuell abgestimmt auf Branche, Herausforderungen und strategische Ziele Ihrer Veranstaltung

Keynote: 30 · 45 · 60 Minuten

Workshop: bis zu 4 Stunden

NOWAK 360®: DIE SIEBEN PHASEN

Verhandle nicht aus dem Bauch. Verhandle mit System.

NOWAK 360® betrachtet die gesamte Verhandlung.
Von der ersten Auftragsklärung bis zum Debriefing.

1

Auftragsklärung

Was ist das Ziel?

2

Lageanalyse

Wer sitzt mir gegenüber?

3

Operationsplanung

Welche Strategie verfolgen wir?

4

Einsatzvorbereitung

Wie bereiten wir Kopf und Körper vor?

5

Einsatzführung

Wie führen wir das Gespräch?

6

Lageanpassung

Wie reagieren wir auf Druck und Veränderung?

7

Debriefing

Was lernen wir für die nächste Verhandlung?



Neugierig geworden?

Der militärische Führungsprozess wird dabei nicht zum Selbstzweck. Er liefert eine klare Struktur für wirtschaftliche Entscheidungssituationen – vom Einkauf über die Finanzierung bis zur Unternehmensnachfolge.

Strategy & Deals: Die interaktive Trainingsform für moderne Verhandlungsführung.



Teilnehmer simulieren reale Druck- und Entscheidungssituationen.

- ✓ Sie analysieren.
- ✓ Sie entscheiden.
- ✓ Sie verhandeln.
- ✓ Sie erleben die Konsequenzen ihrer Entscheidungen.

Karten aus der Verhandlungsbox „STRATEGY & DEALS“.



Das Ergebnis

Aus Theorie
wird Erfahrung.



Aus Erfahrung
wird Kompetenz.



Aus Kompetenz
wird Ergebnis.

Was Sie aus dem Workshop mit Falko mitnehmen:

- ✓ Mehr Klarheit in komplexen Verhandlungssituationen
- ✓ Ein praxiserprobtes System
- ✓ Mehr Sicherheit in schwierigen Verhandlungen
- ✓ Direktes Feedback zum eigenen Verhandlungsverhalten
- ✓ Konkrete Strategien zur Sicherung von Marge und Ergebnis

Formate

Individuell abgestimmt auf Branche, Herausforderungen und strategische Ziele Ihrer Veranstaltung

Keynote: 30 · 45 · 60 Minuten
Workshop: bis zu 4 Stunden

NICHT NUR DARÜBER SPRECHEN. ERGEBNISSE ZEIGEN.



Falko Nowak verbindet wissenschaftlich fundiertes Verhandlungsmanagement mit eigener Verhandlungspraxis und unternehmerischer Verantwortung.

Dokumentierte Verhandlungsergebnisse

2,1 Mio. €

zusätzliches wirtschaftliches Ergebnis bei einem Transaktionsvolumen von rund 30 Mio. €

100.000 €

wirtschaftlicher Vorteil durch eine neue Verhandlungsstrategie für ein Industrieunternehmen

75 %

längere Vertragslaufzeit durch professionelle Verhandlungsführung

7 %

Einsparung bei Einkaufskosten durch systematische Verhandlung

Mehr als...

80

Vorträge

100

Unternehmen

8.500

Teilnehmer

FÜR UNTERNEHMEN, DIE NICHT EINFACH BESSER REDEN WOLLEN.

Sondern besser entscheiden · besser verhandeln · bessere Ergebnisse erzielen!

*„Falko brennt für sein Thema und der Funke springt schnell auf die Teilnehmer über.
Besonders wichtig für mich ist die Praxisnähe, die absolut gegeben ist.“*

Johannes Dombrowski

Referenzen



Nowak Consulting GmbH

Falko Nowak, CEO
Behlertstraße 3a | Haus B2
14467 Potsdam

Telefon: +49 331 235 2107
Mobil: +49 178 14 68 004
E-Mail: info@nowak-negotiations.com
Web: www.nowak-negotiations.com

NOWAK
NEGOTIATION & CONSULTING