



Dr. Agnes Kunkel

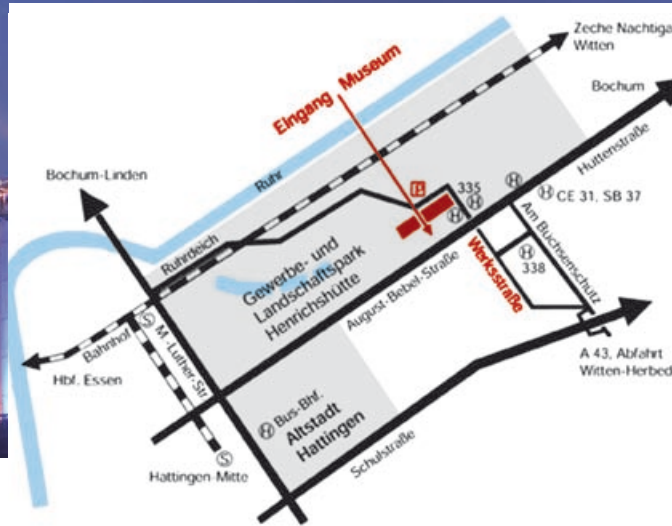
ist geschäftsführende Gesellschafterin der Dr. Kunkel GmbH in Gauting/Bayern.

In den Jahren 1986 bis 2005 erwarb sie als Mitarbeiterin renommierter Beratungsunternehmen eine fundierte Praxis in der Verhandlungsführung bei Unternehmenskäufen und -verkäufen. Auf dieser Grundlage entstand das Buch »Verhandeln nach Drehbuch«.

Frau Dr. Kunkel konzentriert sich auf Vorträge, Seminare und individuelles Coaching zum Thema Verhandeln. Sie arbeitet außerdem wissenschaftlich im Bereich Verhandlungsforschung.

Ab dem Sommersemester 2009 übernimmt Frau Dr. Kunkel den Lehrauftrag »International Negotiation« an der Hochschule Ravensburg-Weingarten.

www.mikschulz.de



Gebläsehalle

Westfälisches Industriemuseum Henrichshütte Hattingen

Im früheren Hüttenbetrieb war die Halle das Herzstück der Wind- und Energieversorgung. Bis in die 1960er Jahre hinein deckten die dort stehenden Großgasmaschinen einen Großteil der Energieversorgung ab, ab 1962 wurden die Stromversorgung und die Winderzeugung jedoch ganz neu organisiert.

Heute ist der Bau in zwei große museale Bereiche untergliedert: Der südwestliche Teil der Gebläsehalle zeugt von der historischen Funktion der ehemaligen Energiezentrale. Im anderen Teil wird die Weiterverarbeitung von Eisen und Stahl demonstriert.

Zwischen beiden Bereichen erhebt sich auf einer Galerie das Restaurant »Henrichs« mit Blick auf einen Teil der Halle mit seinen monumentalen Zeugnissen des Hüttenwesens.

Wir laden Sie herzlich ein, diese imposante Museumslandschaft in einer spannenden Führung über das Gelände und beim Blick herab aus dem »Henrichs« näher kennen zu lernen.

**Westfälisches
Industriemuseum
Henrichshütte**
Werksstraße 31–33
45527 Hattingen
www.henrichshuette.de



**Persönliche
Einladung**

**17. März 2009, 18.00 Uhr,
Gebläsehalle Henrichshütte Hattingen**

Verhandeln nach Drehbuch Aus Hollywood- Filmen für eigene Verhandlungen lernen



Sehr geehrte Damen und Herren,

wir freuen uns, Ihnen in diesem Jahr wieder eine gemeinsame Netzwerkveranstaltung zu präsentieren und laden Sie herzlich ein.

Professionelles Verhandeln ist der strategische Erfolgsfaktor für unternehmerische und persönliche Erfolge. In dem Vortrag: »Verhandeln nach Drehbuch – Die 7 Phasen einer Verhandlung« enthüllt Frau Dr. Agnes Kunkel, Expertin für Kommunikation und Verhandlungsführung, die Geheimnisse erfolgreicher Verhandlungen, die ihre eigene Dynamik und Spannung haben. Sie sind gekennzeichnet durch strategische und taktische Manöver.

Wie könnte man all diese Facetten des Verhandelns besser durchleuchten als mit ausgewählten Szenen bekannter Hollywoodfilme? Kinofilme sind hier ideal, um die Dreh- und Angelpunkte von Verhandlungen zu veranschaulichen. Anhand von Filmbeispielen, u.a. »Der Pate«, »Pulp Fiction«, »Erin Brockovich« und »Wall Street« werden die sieben Phasen illustriert, die jede Verhandlung durchläuft.

Im Anschluss an den Vortrag besteht auch die Gelegenheit, um persönliche Fragen zu stellen und zum Networking.

Sie erwartet im Vorfeld der Veranstaltung um 17.00 Uhr eine Führung durch die Henrichshütte. Da die Teilnehmerzahl begrenzt ist, entscheidet die Reihenfolge der Anmeldungen.

Wir würden uns freuen, Sie auf unserer Veranstaltung begrüßen zu dürfen und bitten Sie um Anmeldung auf der beigefügten Antwortkarte bis zum 3. März 2009.

Mit freundlichen Grüßen

IVAM e.V.

Dr. Frank Bartels

Vorstandsvorsitzender

pro Ruhrgebiet e.V.

Helmut an de Meulen

Vorstandsvorsitzender

17. März 2009, 18.00 Uhr Programm

17.00 Uhr Führung durch die Henrichshütte

18.00 Uhr Begrüßung

Helmut an de Meulen,
Vorstandsvorsitzender pro Ruhrgebiet e.V.
Dr. Frank Bartels,
Vorstandsvorsitzender IVAM e.V.

**18.30 Uhr Verhandeln nach Drehbuch –
Die 7 Phasen einer Verhandlung**

Aus Hollywood-Filmen für eigene Verhandlungen lernen
Dr. Agnes Kunkel,
Dr. Kunkel GmbH

anschließend

Diskussion

ausreichend Zeit für Gespräche
und zur Beantwortung individueller Fragen

19.30 Uhr Buffet

Abendessen und Networking

20.30 Uhr IVAM-Marketing-Preis

Laudatio und Preisverleihung

21.00 Uhr Nachtisch

An der Veranstaltung am 17. März 2009, 18.00 Uhr

Verhandeln nach Drehbuch Aus
Hollywood-Filmen für die eigenen Verhandlungen lernen

☐ werde ich teilnehmen	☐ Ich nehme auch teil an der
☐ mit Begleitung	Führung durch die
☐ mit Fahrer	Henrichshütte, ab 17.00 Uhr
☐ werde ich nicht teilnehmen	☐ Ich nehme auch teil am
	Abendessen

Die Teilnehmerzahl ist begrenzt.

Die Anmeldungen werden nach dem Eingangsdatum berücksichtigt.

Weitere Informationen unter:

Tel. 02 01/8 94 15-23, Frau Christine Schwab, pro Ruhrgebiet e.V.

Tel. 02 31/97 42-1 68, Frau Andrea Sommer, IVAM e.V.

Bitte diese Antwortkarte bis zum 3. März 2009

zurücksenden oder faxen an:

pro Ruhrgebiet, Semperstr. 51, 45138 Essen

Telefax: 02 01/8 94 15-10 und 02 01/8 94 15-20

Name, Vorname

Name, Vorname der Begleitung

Funktion

Firma

Straße

Ort

Rufnummer

Ort/Datum

Unterschrift