



präsentiert

## Matthias Schraner

Experte für  
schwierige Verhandlungen



### „Sackgasse – Ende oder Anfang einer Verhandlung?“

Matthias Schraner ist Experte für schwierige Verhandlungen in Politik und Business und gilt als „Deutschlands Nr. 1 im Verhandeln.“ (Markt und Mittelstand). Er hat viele der schwierigsten Verhandlungen im Hintergrund begleitet und verhängnisvolle Fehler entdeckt. Einer der größten Fehler: Die Angst vor der Sackgasse...

Matthias Schraner, Jahrgang 1964, ist Gründer und Inhaber des Verhandlungsinstituts St. Gallen und Beiratsmitglied am „Center for Strategic Negotiations“ der WHU Vallendar/Koblenz.

Seine berufliche Laufbahn beginnt Schraner bei der Polizei, studiert anschließend Verwaltungswissenschaften und absolviert eine fundierte Trainerausbildung mit den Schwerpunkten Verhandlungen und Psychologie. Als Polizeibeamter ist in einer Spezialeinsatzgruppe für schwierigste Verhandlungen wie Geiselnahmen oder Kidnapping verantwortlich. Am Fortbildungsinstitut des Innenministeriums – Fachbereich Gesellschaftswissenschaften – trainiert er Führungskräfte in Rhetorik, Dialektik, Konfliktmanagement und Verhandeln in den schwierigsten Situationen.

Vor diesem Background ist Matthias Schraner heute als Trainer tätig und unterstützt globale Unternehmen und politische Parteien in schwierigen Verhandlungen. Er ist ein Ghost Negotiator, ein Verhandlungsprofi – spezialisiert auf Grenzfälle, z.B. Verhandlungen, in denen es um viel Geld geht, beide Seiten sich festgebissen haben, die Zeit knapp und der Stress demzufolge hoch sind.

#### Bücher (Auszug)

„Teure Fehler“ (ECON August 2009)

„Der Verhandlungsführer“ (ECON 2004)

„Verhandeln im Grenzbereich“ (ECON 2001)

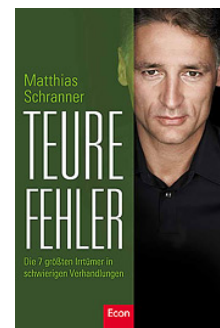
„Best Practice im Key Account Management“ (Co-Autorm Universität St. Gallen)

#### Presse

„Persönlichkeit, Professionalität und didaktische Fähigkeiten machen das Training zu einem Erlebnis.“ (Süddeutsche Zeitung)

„Der Verhandlungsprofi Matthias Schraner kennt alle Tipps und Tricks - und vor allem alle Fehler.“ (n-tv)

„Die Mischung aus Expertise, rhetorischem Geschick und brutaler Nüchternheit, mit der Schraner die unterschiedlichsten Situationen analysiert, überzeugt alle Zweifler.“ (McK - das Magazin von McKinsey)



**Sprachen:** deutsch