

**Bundesverband
Materialwirtschaft,
Einkauf und Logistik e.V.**
Region Saar
– Vorstand –

Internet: <https://saar.bme.de>
LinkedIn: BMEsaar

Saarbrücken, 01.09.2023

Liebe Mitglieder, liebe Freunde des BME Region Saar,
sehr geehrte Damen und Herren,

in Verhandlungssituationen versuchen zwei Parteien mit unterschiedlichen Interessen, Zielsetzungen oder Wertvorstellungen ein Thema zu einem Konsens zu bringen. Beide Seiten versuchen dabei, ihre Emotionen möglichst nicht zu offenbaren. Hier steigt die Bedeutung nonverbaler Kommunikation. Diese funktioniert über Kanäle wie etwa Mimik, Gestik, Körperhaltung und Stimme und ist für die Entschlüsselung von Motiven und Interessen von Verhandlungspartnern meist wichtiger als das Gesagte (beispielsweise Unstimmigkeiten im Verhalten o.Ä.).

Die Kontrolle der Mimik gestaltet sich dabei insbesondere in stressgeladenen Verhandlungssituationen als nahezu unkontrollierbar. Eine besondere Rolle spielen in diesem Zusammenhang die sogenannten Mikroexpressionen, d.h. mimische Ausdrücke mit einer Dauer von unter 500 Millisekunden. Diese entziehen sich gänzlich unserem bewussten Einfluss und haben alle einen neurologischen *Trigger* als Auslöser.

Der Vortrag

**Unausgesprochene Einwände:
Sehen, was in Verhandlungen verschwiegen wird**

am Dienstag, den 24. Oktober, um 17:30 Uhr,
im CFK - Centrum für Freizeit und Kommunikation,
Zum Nassenwald 1, 66583 Spiesen-Elversberg

gibt Ihnen eine Einführung in das Konzept der Mimikresonanz®. Der Fokus liegt v. a. auf im Verhandlungskontext relevanten Mikroexpressionen, welche Ihnen Aufschluss über Ihre Verhandlungspartner geben, um daraus Schlussfolgerungen zu ziehen bzw. sinnvoll zu (re)agieren. Hier können beispielsweise Einwandssignale oder Täuschungsversuche im Zusammenhang mit angebotsrelevanten Informationen o. Ä. hervortreten.

Unser Referent, **Dr. Damir Budinščak**, ist *Head of KAM and ISM Implementation and Processes* bei der Festo SE & Co. KG in Esslingen und Mimikresonanz®-Trainer. Sein Vortrag soll Ihr Interesse für dieses Thema im Verhandlungskontext wecken und Sie zur Vertiefung im Anschluss begeistern – idealerweise ergänzt um weitere nonverbale Signale.

Wir freuen uns auf Ihr Kommen!

Mit freundlichen Grüßen

BME Region Saar



Andreas Gehring
Vorstandsvorsitzender