MATTHIAS SCHRANNER

Deutschlands Top-Verhandler

Matthias Schranner gilt als der Top-Verhandler in Deutschland. Ausgebildet von Polizei und FBI zeigt er, wie man Verhandlungspartner und deren Motive gründlich analysieren, Gruppenprozesse deuten und für sich nutzen und schwierige Situationen dadurch entschärfen kann. Schranner ist Gründer und Inhaber des Schranner Negotiation Institute, das die UN, globale Unternehmen sowie politische Parteien in schwierigen Verhandlungen berät.

Seine berufliche Laufbahn beginnt Matthias Schranner (*1964) bei der Polizei, studiert anschließend Verwaltungswissenschaften und absolviert eine fundierte Trainerausbildung mit den Schwerpunkten Verhandlungen und Psychologie. Als Polizeibeamter verhandelt er bei der Münchner Polizei mit Drogendealern, Bankräubern, Geiselnehmern und Suizidgefährdeten. Er arbeitet für das Verhandlungskommando des Zentralen Psychologischen Dienstes des Innenministeriums sowie das Fortbildungsinstitut des Innenministeriums, Fachbereich Gesellschaftswissenschaften, und trainiert dort Führungskräfte in Rhetorik, Dialektik, Konfliktmanagement und Verhandeln in den schwierigsten Situationen.

Mit all diesen Erfahrungen im Gepäck trainiert und berät er heute Entscheidungsträger in Politik und Business in mehr als 40 Ländern und wird häufig als Dienstleister zu Verhandlungen großer Firmen gerufen. Er ist ein Ghost Negotiator - ein Verhandlungsprofi, spezialisiert auf Grenzfälle, mit einem „Certificate Negotiation and Leadership“ von der Harvard University. Schranner sagt: „Ob du mit einem Gangster oder einem Einkäufer verhandelst, ist letztlich gleich. Beide haben ein Motiv - das ist der Schlüssel - und nicht allzu oft ein edles.“ Er ist Lehrbeauftragter für Verhandlungen an der Universität St. Gallen und Präsident der SNI LLC New York. Mit der von ihm entwickelten Negotiation Scorecard® werden zahlreiche Fortune 500 Companies unterstützt.

Matthias Schranner gibt in seinen Vorträgen leicht verständliche und nachvollziehbare Anleitungen für zielgerichtete Verhandlungsführung. Dank zahlreicher Beispiele aus seiner praktischen Arbeit, beispielsweise bei der Polizei, sind seine Vorträge ebenso unterhaltsam wie spannend.

Themen (Auswahl):

- Die 7 Prinzipien der Preisverhandlung
- Verhandeln im Grenzbereich
- Die Zukunft der Verhandlung
- Erfahrungen eines Strippenziehers – Warum so viele Verhandlungen scheitern
- Strategien und Taktiken für schwierige Verhandlungen

Veröffentlichungen (Auswahl):

- Das Schranner-Konzept, 2020
- Der Verhandlungsführer: Taktiken, die zum Erfolg führen, 2013
- Faule Kompromisse: Wie gut verhandeln unsere Politiker?, 2013
- Teure Fehler: Die 7 größten Irrtümer in schwierigen Verhandlungen, 2009
- Der Verhandlungsführer: Strategien und Taktiken, die zum Erfolg führen, 2006
- Verhandeln im Grenzbereich: Strategien und Taktiken für schwierige Fälle, 2001