



Chris Voss

AUTOR/IN · PROFESSOR/IN AN EINER WIRTSCHAFTSHOCHSCHULE

Chris Voss ist ehemaliger Verhandlungsführer des FBI in Geiselnahme- und Entführungsfällen und Gründer der Black Swan Group, die Unternehmen in Bezug auf Verhandlungen mit hohem Einsatz in geschäftlichen und Führungskontexten berät.

- Ehemaliger Verhandlungsführer des FBI für Geiselnahmen und Entführungen, derzeit leitender Verhandlungsführer des FBI für internationale Entführungen
- Vertreter des FBI in der Arbeitsgruppe für Geiselnahmen des Nationalen Sicherheitsrats der Vereinigten Staaten
- Gründer und Leiter von The Black Swan Group, einem Unternehmen für Verhandlungstraining und -beratung
- Mitautor von „*Never Split the Difference: Negotiating As If Your Life Depended On It*“, einem Bestseller der New York Times und des Wall Street Journal
- Hat als Dozent und Gastdozent zu Verhandlungsthemen im Rahmen von MBA- und Executive-Education-Programmen an Institutionen wie USC Marshall, Georgetown McDonough und Harvard unterrichtet

Chris Voss's 2026 Biographie

Wichtige Gesprächsthemen

- Verhandlungen mit hohem Einsatz
- Grundsätze der Geiselnahmen im Geschäftsleben
- Taktisches Einfühlungsvermögen in Verhandlungen
- Kommunikation unter Druck
- Umgang mit schwierigen Verhandlungspartnern
- Verhandlungsstrategie und -vorbereitung
- Entscheidungsfindung in kritischen Situationen

Ideal für

- Führungskräfte der obersten Ebene und leitende Angestellte
- Vertriebs- und Handelsteams
- Leiter der Bereiche Beschaffung und Einkauf
- Organisationen, die in risikoreichen oder hochbrisanten Umgebungen tätig sind

Ergebnisse für die Zielgruppe

- Klare Rahmenbedingungen für die Strukturierung komplexer Verhandlungen
- Techniken zum Umgang mit Emotionen und zum Aufbau taktischer

VERFÜGBAR FÜR

- After-Dinner-Engagement
- Gastauftritt
- Redetätigkeit

CHRISS SPRECHENDE THEMEN

- Emotionale Intelligenz
- Geschichtenerzählen & Geschäftskommunikation
- Risikomanagement
- Vertrieb & Kundenakquise

SPRACHEN: Englisch

Empathie

- Praktische Ansätze für den Umgang mit Konflikten und Widerständen
- Mehr Selbstvertrauen in Gesprächen unter hohem Druck
- Bessere Vorbereitung auf wichtige Geschäftsverhandlungen

Warum Unternehmen mit Chris Voss zusammenarbeiten

- Direkte Erfahrung mit Verhandlungen in lebensbedrohlichen Situationen auf höchster Ebene der US-Strafverfolgungsbehörden
- Überträgt die Verhandlungsprinzipien des FBI in strukturierte, geschäftsrelevante Rahmenbedingungen
- Kombiniert operative Glaubwürdigkeit mit praktischen Tools für kommerzielle Umgebungen
- Bewährte Erfolgsbilanz als Bestsellerautor und Führungskräfteausbilder im Bereich Verhandlung

Biografie

Chris Voss bringt seine Fachkenntnisse aus der Verhandlungsführung bei Geiselnahmen an vorderster Front in die Geschäftswelt ein und übersetzt seine Erfahrungen aus dem Bereich der Strafverfolgung mit hohem Risiko in praktische Verhandlungsstrategien für Führungskräfte und kommerzielle Teams. Als ehemaliger leitender Verhandlungsführer des FBI bei internationalen Entführungsfällen war er auf höchster Ebene in komplexen Verhandlungen unter hohem Druck tätig.

Während seiner Karriere beim FBI vertrat er die Behörde in der Arbeitsgruppe für Geiselnahmen des US-amerikanischen Nationalen Sicherheitsrats und war als Experte für Entführungen auf internationalen Foren tätig. Seine Erfahrung umfasst kritische Vorfälle und komplexe Ermittlungen und prägte einen disziplinierten, strukturierten Ansatz für Kommunikation, Einflussnahme und Entscheidungsfindung unter Druck.

Nach seinem Dienst in der Regierung gründete Voss The Black Swan Group, ein Unternehmen für Verhandlungstraining und -beratung, das Organisationen unterstützt, die bessere Ergebnisse in den Bereichen Vertrieb, Beschaffung, Führung und Krisenmanagement erzielen möchten. Seine Arbeit konzentriert sich auf die Anwendung bewährter Prinzipien der Geiselnahmeverhandlung auf Unternehmensverhandlungen, Konfliktlösung und strategische Geschäftsabschlüsse.

Er ist Mitautor des Buches „*Never Split the Difference: Negotiating As If Your Life Depended On It*“, einem Bestseller der New York Times und des Wall Street Journal, der sich weltweit millionenfach verkauft hat. Zusätzlich zu seiner Beratungstätigkeit hat er an Institutionen wie USC Marshall, Georgetown McDonough und Harvard im Rahmen von MBA- und Executive-Education-Programmen Vorlesungen und Gastvorträge zum Thema Verhandlung gehalten und damit seine Glaubwürdigkeit sowohl bei akademischen als auch bei Führungskräften gestärkt.

Chris Voss's 2026 Gespräche & Themen

Teile niemals den Unterschied

In diesem Vortrag stellt Chris Voss praktische, kontraintuitive Verhandlungstaktiken vor, die er aus seiner 24-jährigen Tätigkeit beim FBI gewonnen hat, und zeigt, wie man in Gesprächen unter hohem Druck das Gleichgewicht verschieben kann. Anhand von hochbrisanten Strafsachen und persönlichen Anekdoten erklärt er konkrete Techniken, um Diskussionen voranzubringen und herauszufinden, was die andere Seite wirklich antreibt.

Wichtige Erkenntnisse:

- Praktische Taktiken, um den Verlauf einer Verhandlung zu beeinflussen
- Techniken, um die wahren Motive des Gegenübers aufzudecken
- Klare Anleitung, warum „Ja“ den Fortschritt behindern kann und wie man „Nein“ strategisch einsetzt

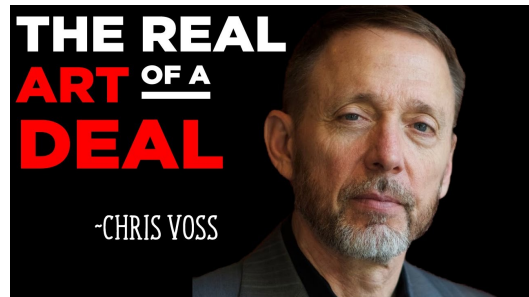
FBI-Verhandlungstipps zum Abgewöhnen schlechter Kommunikationsgewohnheiten

Chris Voss enthüllt kontraintuitive Kommunikationsfähigkeiten, die er während seiner Karriere als internationaler Verhandlungsführer des FBI bei Entführungsfällen entwickelt hat. Anhand von Beispielen aus hochbrisanten kriminellen Verhandlungen und alltäglichen Situationen skizziert er neun Prinzipien, die Unternehmen und Mitarbeitern helfen sollen, überzeugender zu werden.

Wichtige Erkenntnisse:

- Warum „Nein“ der Weg zu einer Einigung sein kann
- Wie man ineffektive Kommunikationsgewohnheiten durch strukturierte Verhandlungsprinzipien ersetzt
- Praktische Hilfsmittel, um in beruflichen und privaten Gesprächen überzeugender zu werden

Chris Voss's Videos



Chris Voss's 2026 speaking fees

Die spezifischen Gebühren liegen innerhalb der angegebenen Spanne. Diese dienen nur als Richtwerte und können ohne vorherige Ankündigung geändert werden.

	EUR	GBP	USD
Land	Please enquire	Please enquire	Please enquire
Asien-Pazifik	Please enquire	Please enquire	Please enquire
Europa	Please enquire	Please enquire	Please enquire
Naher Osten & Afrika	€90000 plus	£75,000 plus	\$100000 plus
Südamerika	Please enquire	Please enquire	Please enquire
Großbritannien	Please enquire	Please enquire	Please enquire
US-Ostküste	Please enquire	Please enquire	Please enquire
US-Westküste	Please enquire	Please enquire	Please enquire
Virtuell	Please enquire	Please enquire	Please enquire