










## Ihr persönliches Bildungsangebot



Seminare

Seminarnummer: 7331

# Professionelles Verhandlungstraining - So erreiche ich mein Ziel!

 <b>Termin</b>	25.08.2025 - 26.08.2025	 <b>Ansprechpartnerin</b>	Jacqueline Lebe Tel.: 030/31005-130 Fax: 030/31005-120 Mail: jacqueline.lebe@bbw-akademie.de
 <b>Abschluss</b>	bbw Teilnahmebescheinigung	 <b>Veranstaltungsort</b>	Charlottenburg, Haus der Wirtschaft Am Schillertheater 2 10625 Berlin
 <b>Unterrichtsform</b>	Seminar		
 <b>Dauer</b>	2 Tage à 8 Stunden		
<b>Zeiten</b>	2 Tage 08:30-16:30 Uhr		
 <b>Gebühr</b>	890 €* <small>* Dieses Seminar ist von der Umsatzsteuer befreit.</small>		
<b>Förderung</b>	Selbstzahler		

## Perspektiven

Die Teilnehmer\*innen erfahren anhand eigener Praxisumsetzung und verschiedener Übungen viel über ihr eigenes (Verhandlungs-)Verhalten und finden Optimierungsansätze, die sie nachhaltig umsetzen können. Künftige Gesprächsverhandlungen werden erfolgreicher und zu größerer gegenseitiger Zufriedenheit verlaufen.

## Inhalte

Beständig befinden wir uns in Verhandlungen - und sei es mit den Kolleg\*innen, zu welchem Restaurant heute zu Mittag gegessen wird. Manche setzen sich in ihrer Argumentation deutlich häufiger durch als andere. Zauberei?  
Der Erfolg einer Verhandlung hängt weniger von fachlicher Kompetenz oder guten Argumenten ab. Vielmehr von der Vorbereitung und der Planung.

Die Teilnehmer\*innen erfahren in diesem Seminar, wie sie mit einer optimalen Vorbereitung zielorientiert und effizient Verhandlungen führen. Sie lernen Verhandlungsstrategien und -taktiken kennen und werden wissen, worauf es bei der Verhandlungsvorbereitung und -planung ankommt. Dabei werden sie die Erkenntnisse der menschlichen Typisierungen genauso nutzen können, wie den Einsatz von Körpersprache und Stimmlage.

Im Rahmen einer Workshopgestaltung besteht die Möglichkeit, das Erlernete praktisch zu erproben und zu festigen.

### Die Seminarinhalte im Einzelnen:

- Die Situationsanalyse
- Lösungs- und zielorientiertes Verhandeln
- Fragetechniken und Durchsetzungsstrategien
- Verhandlungsstrategien und -taktiken zum richtigen Zeitpunkt

- Körpersprache richtig deuten und einsetzen
- Charaktertypisierungen zur Anpassung der Verhandlungsstrategie
- Die richtige Sitzordnung
- Checkliste Verhandlungsführung

---

**Zielgruppe** Fach- und Führungskräfte aller Ebenen - mit Verhandlungsbefugnis - egal, ob Aufgaben, Gehalt oder Produktpreis

---

**Enthaltene Leistungen** Arbeitsunterlagen, Mittagessen und Getränke

---

**Referent / Dozent** Frau Nicole-Kristina David-Ulbrich