



Ihr persönliches Bildungsangebot



Seminare

Seminarnummer: 7333

Verhandlungstraining für Frauen

Souverän zum Ziel



Termin

26.11.2026



Abschluss

bbw Teilnahmebescheinigung



Unterrichtsform

Seminar



Dauer

1 Tag à 8 Stunden

Zeiten

08:30 - 16:30 Uhr



Gebühr

590 €*
* Dieses Seminar ist von der
Umsatzsteuer befreit.



Ansprechpartnerin

Jacqueline Lebe
Tel.: 030/31005-130
Fax: 030/31005-120
Mail: jacqueline.lebe@bbw-akademie.de



Veranstaltungsort

Charlottenburg, Haus der Wirtschaft
Am Schillertheater 2
10625 Berlin

Perspektiven

Die Teilnehmerinnen gewinnen mehr Verhandlungssicherheit im Ausdruck, Auftreten und in der Herangehensweise. Die Selbstreflexion ermöglicht es, gezielt die eigenen, individuellen Handicaps in Stärken zu wandeln und erfolgreich im Verhandlungsgespräch zu nutzen.

Inhalte

Frauen gelten als die zäheren Verhandlungspartner, als beharrlicher und härter in der Durchsetzung - und dennoch: In der Selbstwahrnehmung bei Frauen zeigt sich häufig ein anderes Bild. Zu oft haben sie den Eindruck, ihre Ziele nicht oder nur zum Teil erreicht zu haben.

Was sind die klassischen Stolpersteine, die Frauen sich legen? Welche Stärken können effektiv eingesetzt werden, welche Entwicklungsfelder identifiziert und zum besseren, eigenen Nutzen gestaltet werden? Wie werde ich als weiblicher Verhandlungspartner ernst genommen - und nutze Strategien, um auch meine Ziele durchzusetzen?

Seminarinhalte im Einzelnen:

- Souverän auftreten durch Körperhaltung, Gestik und Mimik
- Die Kraft der Stimme: Gehört werden
- Der bestimmende Ausdruck: Das richtige Wording
- Selbstbewusstsein durch Selbstkenntnis
- Wo liegen meine Potentiale - wo meine Entwicklungsfelder?
- Die richtige Sitzordnung
- Checkliste Verhandlungsführung

Die Teilnehmerinnen werden in diesem Seminar unterschiedliche rhetorische Stilmittel zur Stärkung ihrer Aussagen, wie auch die unterstützende Körpersprache kennenlernen. Dabei entdecken sie, wie sie sich von ihren selbst gelegten Stolpersteinen befreien und souverän in Verhandlungen für ihre Ziele auftreten. Der Verhandlungserfolg beginnt im Kopf - fördernde Denkweisen hierfür sind Bestandteil des Seminars.

Die Seminarinhalte werden interaktiv im Workshopformat erarbeitet. Die effektive Mischung zwischen Vortrag, Gruppenarbeiten, Feedbackrunden und dem Erfahrungshintergrund der Teilnehmer schafft präzise Ergebnisse.

Zielgruppe	Weibliche Fach- und Führungskräfte aller Ebenen - mit Verhandlungsbefugnis - egal ob Aufgaben, Gehalt oder Produktpreis.
Enthaltene Leistungen	Unterlagen, Mittagessen und Getränke
Referent / Dozent	Frau Juliane Siafarikas
