



Ihr persönliches Bildungsangebot



Seminare

Seminarnummer: 7331

Professionelles Verhandlungstraining - So erreiche ich mein Ziel!

Verhandlungen strategisch vorbereiten und souverän führen

Termin	26.08.2027 - 27.08.2027	Ansprechpartnerin	Jacqueline Lebe Tel.: 030/31005-130 Fax: 030/31005-120 Mail: jacqueline.lebe@bbw-akademie.de
Abschluss	bbw Teilnahmebescheinigung		
Unterrichtsform	Seminar		
Dauer	2 Tage à 8 Stunden	Veranstaltungsort	Charlottenburg, Haus der Wirtschaft Am Schillertheater 2 10625 Berlin
Zeiten	2 Tage 08:30-16:30 Uhr		
Gebühr	890 €* * Dieses Seminar ist von der Umsatzsteuer befreit.		
Förderung	Selbstzahler		

Perspektiven

Wie lassen sich Verhandlungen zielorientiert führen und eigene Ziele erreichen? Eine erfolgreiche Verhandlungsführung beginnt mit einer vorausschauenden Vorbereitung und einer klaren Planung. Wer Verhandlungsstrategien und -taktiken kennt, die eigene Argumentation gezielt einsetzt und das Gegenüber besser einschätzen kann, schafft gute Voraussetzungen für erfolgreiche Gespräche. Auch Fragetechniken, Körpersprache, Stimmlage und ein klares Sprachbild beeinflussen den Verlauf einer Verhandlung. Das professionelle Verhandlungstraining unterstützt Sie dabei, das eigene Verhandlungsverhalten zu reflektieren, die passende Strategie zu wählen und Verhandlungen effizienter und mit dem Ziel größerer gegenseitiger Zufriedenheit zu führen.

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.
Beständig befinden wir uns in Verhandlungen. Mit Geschäftspartnern zu bestimmten Themen, mit Kolleginnen und Kollegen darüber, wer welche Aufgabe übernehmen wird, oder mit dem Partner oder der Partnerin darüber, welcher Film heute Abend angeschaut wird. Manche setzen sich mit ihrer Argumentation mit schöner Regelmäßigkeit durch, andere eher selten. Woran liegt das? Zauberei?

Der Erfolg einer Verhandlung liegt manchmal in der fachlichen Kompetenz oder in guten Argumenten. Häufig beruht eine erfolgreiche Verhandlungsführung jedoch auf einer vorausschauenden Vorbereitung und Planung. Anhand verschiedener Praxisbeispiele und Übungen reflektieren die Teilnehmenden ihr eigenes Verhandlungsverhalten und entwickeln mögliche Optimierungsansätze.

Die Seminarinhalte im Einzelnen:

Verhandlungen vorbereiten und planen

- Verschiedene Verhandlungsmodelle
- Checkliste für die Verhandlungsführung
- Das eigene Mindset

Verhandlungsstrategien und -taktiken gezielt einsetzen

- Fragetechniken und Durchsetzungsstrategien
- Die richtige Sitzordnung
- Körpersprache richtig deuten und einsetzen

Das Gegenüber einschätzen und die eigene Wirkung nutzen

- Charaktertypisierungen zur Anpassung der Verhandlungsstrategie
- Ein klares Sprachbild, Körpersprache und Stimmlage bewusst einsetzen

Die Seminarinhalte werden interaktiv im Workshopformat erarbeitet. Die Mischung aus Vortrag, Gruppenarbeiten, Feedbackrunden und den Erfahrungen der Teilnehmenden schafft konkrete Ansatzpunkte, um das eigene Verhandlungsverhalten zu reflektieren und die Verhandlungsführung weiterzuentwickeln.

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