

SI-PE-018-3-10 Verhandlungen professionell führen**SEMINARBESCHREIBUNG**

Professionelle Verhandlungsführung entscheidet über Geschäftserfolg und strategische Partnerschaften. Sie entwickeln systematische Verhandlungsstrategien basierend auf dem Harvard-Konzept der sachbezogenen Verhandlung statt positionsbasierter Konfrontation. Durch fundierte Verhandlungspsychologie erkennen Sie Interessen hinter Positionen, nutzen objektive Kriterien für faire Lösungen und gestalten Win-Win-Situationen als nachhaltige Basis langfristiger Geschäftsbeziehungen. Praxisorientierte Übungen mit realitätsnahen Verhandlungssituationen vermitteln Ihnen wirksame Techniken für konstruktive Kommunikation unter Druck, strategische Zugeständnisse und den professionellen Umgang mit schwierigen Verhandlungspartnern.

Verhandlungstechniken für digitale und hybride Kontexte

Moderne Verhandlungen finden zunehmend in virtuellen oder hybriden Settings statt und erfordern angepasste Kommunikationsstrategien. Sie entwickeln spezifische Kompetenzen für erfolgreiche Online-Verhandlungen, bei denen nonverbale Signale reduziert sind und Beziehungsaufbau bewusster gestaltet werden muss. Die Vorbereitung strukturierter Verhandlungsszenarien mit klaren Zielhierarchien, BATNA-Analysen und Zugeständnisstrategien bildet die Grundlage für professionelle Verhandlungsführung in allen Formaten. Psychologische Verhandlungsprinzipien wie Reziprozität, Commitment und der Ankereffekt setzen Sie gezielt ein, während Sie gleichzeitig manipulative Taktiken erkennen und konstruktiv neutralisieren.

SEMINARINHALTE**Harvard-Modell der sachbezogenen Verhandlung**

- > Menschen und Probleme getrennt behandeln für Sachlichkeit
- > Interessen statt Positionen fokussieren und explorieren
- > Objektive Kriterien entwickeln für faire Lösungen
- > BATNA systematisch entwickeln als Verhandlungsmacht
- > Win-Win-Optionen generieren durch Kreativtechniken

Verhandlungspsychologie wirksam einsetzen

- > Psychologische Verhandlungsprinzipien nutzen strategisch
- > Ankereffekte bewusst setzen und erkennen
- > Reziprozität und Commitment-Techniken anwenden ethisch
- > Emotionen regulieren in angespannten Situationen
- > Manipulative Taktiken durchschauen und neutralisieren

Verhandlungen strukturiert vorbereiten und durchführen

- > Verhandlungsziele mit Zielhierarchien definieren präzise
- > Argumente faktenbasiert aufbauen überzeugend
- > Zugeständnisse strategisch planen und umsetzen
- > Einwände professionell behandeln ohne Defensivität
- > Verhandlungsergebnisse verbindlich dokumentieren rechtssicher

UNSERE SEMINARMETHODEN

	 Öffentliches Seminar	 Individual Seminar	 Inhouse Seminar
Dauer	2 Tage	1 Tag	Nach Absprache
Teilnehmerkreis	Offene Gruppe	Einzelcoaching	Firmenschulung
Garantierte Durchführung*	✓	✓	✓
Bundesweit verfügbar	✓	✓	✓
Monatlich buchbar	✓	✓	✓
Personalisiertes Zertifikat	✓	✓	✓
Mittags- und Pausenverpflegung vor Ort	✓	✓	
Professionelle Seminarunterlagen	✓	✓	✓
Bei Ihnen vor Ort (optional ohne Aufpreis)		✓	✓
Berücksichtigung Ihres Wunschtermins		✓	✓
Persönliches Vorgespräch zum Dozenten		✓	✓
Schwerpunkt liegt auf Ihrer Branche		✓	✓
Individuelle Seminarinhalte		✓	✓
Höchste Diskretion und Datenschutz		✓	✓
Persönliche Nachbetreuung		✓	✓
Einplanung Ihrer Vorgaben zur Seminardauer			✓

* Wir garantieren eine Durchführung unserer öffentlichen Seminare bereits ab einer Mindestteilnehmerzahl von 2 Personen. Nähere Informationen zu den kommenden Garantieterminen erhalten Sie nach Auswahl des Ortes.

> Öffentliche Seminare / 1.490,00 € netto zzgl. MwSt.

Große Auswahl praxisnaher Themen im gesamten Bundesgebiet

Ideal geeignet für mehrere Mitarbeiter eines Unternehmens, sowie für Privatkunden, die sich selektiv weiterbilden möchten. Ihnen stehen monatlich **über 160 Seminare an 12 Lernumgebungen** im gesamten Bundesgebiet zur Auswahl.

> Individuelle Seminare / 1.490,00 € netto zzgl. MwSt.

Maximaler Lernerfolg & höchste Flexibilität im Einzelcoaching

Unsere wirksamste Lernform, weil der **Fokus an beiden Seminartagen ganz bei Ihnen liegt** – bei Ihren Themen, Zielen und individuellen Fragen. Gemeinsam mit Ihrer Dozentin oder Ihrem Dozenten gestalten Sie ein Seminar, das exakt auf Ihre Situation zugeschnitten ist. Sie entscheiden **selbst, wann und wo** das Seminar stattfindet – in Ihrer vertrauten Umgebung oder online.

> Inhouse-Seminare / Preis auf Anfrage

Maximaler Lernerfolg & höchste Flexibilität für Ihr Unternehmen

Optimal für Unternehmen, die ihren Mitarbeiter:innen gezielte und passgenaue Trainings ermöglichen möchten. Behandelt werden ausschließlich Themen, die im Vorfeld gemeinsam mit Ihnen abgestimmt werden. Jedes Angebot wird **individuell auf die Ziele und Anforderungen Ihres Unternehmens zugeschnitten und kalkuliert**.

Falls Sie Fragen haben oder weitere Informationen Wünschen zögern Sie nicht uns zu kontaktieren.

Telefon: +49 (0)89 89559805

Telefax: +49 (0)89 87577306

eMail: kontakt@SEMINAR-INSTITUT.de

www.seminar-institut.de