

SI-EL-PE-018-3-1 Verhandlungen professionell führen**SEMINARBESCHREIBUNG**

Professionelle Verhandlungsführung in virtuellen Settings entscheidet über digitalen Geschäftserfolg und strategische Remote-Partnerschaften. Sie entwickeln systematische Verhandlungsstrategien basierend auf dem Harvard-Konzept der sachbezogenen Verhandlung statt positionsbasierter Konfrontation, angepasst an virtuelle Kommunikationsdynamiken. Durch fundierte Verhandlungspsychologie erkennen Sie Interessen hinter Positionen auch ohne vollständige nonverbale Signale, nutzen objektive Kriterien für faire Lösungen und gestalten Win-Win-Situationen als nachhaltige Basis langfristiger digitaler Geschäftsbeziehungen. Praxisorientierte Übungen mit realitätsnahen Online-Verhandlungssituationen vermitteln Ihnen wirksame Techniken für konstruktive virtuelle Kommunikation unter Druck, strategische Zugeständnisse und den professionellen Umgang mit schwierigen Verhandlungspartnern in digitalen Formaten.

Verhandlungstechniken für digitale und Remote-Kontexte optimieren

Moderne virtuelle Verhandlungen erfordern spezifische Kommunikationsstrategien für erfolgreiche Online-Interaktionen ohne physische Präsenz. Sie entwickeln gezielt Kompetenzen für erfolgreiche digitale Verhandlungen, bei denen nonverbale Signale reduziert sind, Beziehungsaufbau bewusster gestaltet werden muss und technische Rahmenbedingungen berücksichtigt werden. Die Vorbereitung strukturierter Online-Verhandlungsszenarien mit klaren Zielhierarchien, BATNA-Analysen und Zugeständnisstrategien bildet die Grundlage für professionelle virtuelle Verhandlungsführung in Remote-Teams und internationalen digitalen Geschäftsbeziehungen. Psychologische Verhandlungsprinzipien wie Reziprozität, Commitment und der Ankereffekt setzen Sie gezielt in virtuellen Settings ein, während Sie gleichzeitig manipulative Taktiken erkennen und konstruktiv digital neutralisieren.

SEMINARINHALTE**Harvard-Modell virtuell anwenden professionell**

- > Menschen und Probleme digital getrennt behandeln
- > Interessen statt Positionen online explorieren systematisch
- > Objektive Kriterien virtuell entwickeln für faire Lösungen
- > BATNA in Remote-Verhandlungen systematisch aufbauen
- > Win-Win-Optionen digital generieren durch Online-Kreativtechniken

Verhandlungspsychologie online wirksam einsetzen

- > Psychologische Prinzipien virtuell nutzen strategisch
- > Ankereffekte in digitalen Verhandlungen setzen bewusst
- > Reziprozität und Commitment online anwenden ethisch
- > Emotionen in virtuellen Settings regulieren professionell
- > Manipulative Taktiken digital durchschauen und neutralisieren

Online-Verhandlungen strukturiert vorbereiten und durchführen

- > Verhandlungsziele virtuell definieren mit Zielhierarchien
- > Argumente für digitale Settings aufbauen überzeugend
- > Zugeständnisse in Online-Verhandlungen planen strategisch
- > Einwände virtuell professionell behandeln ohne Defensivität
- > Verhandlungsergebnisse digital dokumentieren rechtssicher verbindlich

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 / 1.090,00 € 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 / 1.090,00 € 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