

**SI-EL-PE-018-2-1 Verhandlungen professionell führen****SEMINARBESCHREIBUNG**

Verhandlungen bestimmen den beruflichen Alltag von Fach- und Führungskräften. Sie lernen systematische Strategien für erfolgreiche Verhandlungsführung und entwickeln Kompetenzen für schwierige Verhandlungssituationen. Dabei erwerben Sie fundiertes Wissen über Verhandlungspsychologie und bewährte Konzepte wie das Harvard-Modell. Sie trainieren praxisnah, wie Sie Verhandlungen strukturiert vorbereiten, souverän führen und nachhaltige Ergebnisse erzielen. Durch gezielte Übungen stärken Sie Ihre Verhandlungsmacht und lernen, auch unter Druck überzeugend zu argumentieren. Digitale Whiteboards nutzen Sie für Verhandlungsvisualisierungen.

**Verhandlungserfolg durch Strategie und Psychologie**

Sie erwerben konkrete Methoden für die Verhandlungsführung in Einkauf, Vertrieb und Teamkontexten. Rhetorische Techniken kombinieren Sie mit psychologischem Verständnis für Ihr Gegenüber. Nach dem Seminar verhandeln Sie selbstsicher auf Augenhöhe und erreichen Vereinbarungen, die beide Seiten überzeugen. Sie nutzen Verhandlungsspielräume gezielt und überwinden Blockaden konstruktiv. Ihre Kommunikation wird klarer und Sie setzen Verhandlungsstrategien situationsgerecht ein. Praxisnahe Übungen vertiefen die erlernten Techniken nachhaltig.

**SEMINARINHALTE****Verhandlungsstrategien systematisch aufbauen**

- > Harvard-Konzept für Win-Win-Verhandlungen anwenden
- > Verhandlungsvorbereitung mit klaren Zielen strukturieren
- > BATNA entwickeln für starke Verhandlungsposition
- > Verhandlungsspielräume realistisch einschätzen
- > Argumentationsketten überzeugend gestalten

**Verhandlungspsychologie gezielt einsetzen**

- > Körpersprache und Mikrosignale richtig deuten
- > Emotionen in Verhandlungen konstruktiv steuern
- > Verhandlungsmacht durch Kommunikation aufbauen
- > Manipulationstechniken erkennen und abwehren

**Schwierige Verhandlungen souverän meistern**

- > Blockaden und Deadlocks überwinden
- > Preisverhandlungen mit harten Verhandlungspartnern führen
- > Einwände professionell entkräften
- > Verhandlungsergebnisse sichern und nachbereiten

## 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](mailto:kontakt@SEMINAR-INSTITUT.de)

[www.seminar-institut.de](http://www.seminar-institut.de)