

Vertragsverhandlungen professionell und souverän meistern

Strategien und Taktiken für deinen Verhandlungserfolg

Eine fundierte Vorbereitung ist entscheidend für erfolgreiche Verhandlungen – dennoch wird ihre Bedeutung oft unterschätzt. Statt sich nur auf Argumente zu konzentrieren, ist eine strategische Taktik notwendig, um das Verhandlungsergebnis gezielt zu steuern. Dieses Seminar vermittelt bewährte Methoden wie das Harvard-Konzept, die es ermöglichen, Verhandlungen auch gegen starke Argumentationspartner:innen erfolgreich zu führen. Jede Phase einer Verhandlung wird in praktischen Workshops analysiert und durch professionelle Ansätze ergänzt, ohne sich auf theoretische Kommunikationsmodelle zu beschränken. Ziel des Seminars ist es, Verhandlungen souverän abzuschließen, manipulative „Dirty Tricks“ zu erkennen und sich davon nicht beeinflussen zu lassen. Die Teilnehmenden erlernen praxisorientierte Strategien, um in jeder Verhandlungssituation sicher und überzeugend aufzutreten.

Inhalte

Professionelles Verhandeln

- Was bedeutet professionelles Verhandeln?
- Vorbereitung auf Verhandlungen.
- Klare Verhandlungsziele.
- Wer hat welche Rolle in der Verhandlung?

1. Workshop

- Nicht eindeutige Verträge.
- Forderungen nach Mehrleistungen.
- Abwehren von unberechtigten Forderungen.
- Abweichungen zwischen Vertrag und gelebter Welt.

Juristische Regeln als Grundlage für Argumentationen

- Vertragsauslegung.
- Rechtsmittel.
- Die 10 wichtigsten Gesetze für meine Argumentation.

Umgang mit „Take it or leave it“-Situationen

- Strategien bei Verweigerung von Verhandlungen durch die Gegenseite.
- Verhandlungstaktik für herausfordernde Gesprächssituationen.

2. Workshop

- Umgang mit mehrdeutigen Klauseln.
- Umgang mit fehlenden Regelungen.
- Rollenverständnis in Verhandlungen.

3. Workshop

- Lösungen außerhalb der Vergütungsfrage finden.
- Verhandlungsspielräume optimal ausnutzen.
- „One to one“-Workshop.
- Grundlagen für Vergleichsverhandlungen.
- Die Dramaturgie einer Vergleichsverhandlung.
- Verschiedene Arten der Vergleichsverhandlungen.

4. Workshop

- Wie bewege ich meine:n Verhandlungspartner:in aus der „Komfortzone“?
- Techniken, um eigene Anliegen als Problem des Gegenübers zu positionieren.
- Wie erkenne ich eine feste Struktur in den Verhandlungen?

Lernumgebung

In deiner Online-Lernumgebung findest du nach deiner Anmeldung nützliche Informationen, Downloads und Extra-Services zu dieser Qualifizierungsmaßnahme.

Dein Nutzen

- Übung verschiedener Verhandlungssituationen in einem praxisnahen Workshop-Format.
- Verständnis juristischer Regeln als Basis für die eigene Argumentation.
- Erkennen und Nutzen von Verhandlungsstrukturen.
- Entwicklung professioneller und souveräner Verhandlungskompetenzen.

Methoden

Mehrere Workshops, in denen die Verhandlungssituationen explizit ausprobiert und geübt werden, Vortrag, viele Fallbeispiele und Darstellung von Praxisfällen.

Teilnehmer:innenkreis

Fach- und Führungskräfte, Geschäftsführer:innen, Manager:innen und Projektmanager:innen, die in Vertragsverhandlungen mit Geschäftspartner:innen involviert sind.

Open Badges - Zeige auch digital, was du kannst.

Open Badges sind anerkannte, digitale Teilnahmezertifikate. Diese verifizierbaren Nachweise sind der aktuelle Standard für die Einbindung in Karrierenetzwerken wie z.B. LinkedIn.

Damit zeigst du digital, über welche Kompetenzen du verfügst.

Nach erfolgreichem Abschluss erhältst du von uns ein Open Badge.

Mehr erfahren kannst du unter:

<https://www.haufe-akademie.de/seminare-lehrgaenge/trending-topics/open-badges>

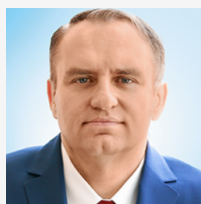


Referent:innen



Dorothea Engel

Ich bin seit über 30 Jahren Trainerin und Expertin für Verhandlungsführung und Vertragsrecht. Mehr als 25 Jahre Erfahrung in der Betreuung und Verhandlung komplexer Software-, IT- und Managed-Services-Verträge prägen meinen praxisnahen Trainingsstil. Mein Ziel ist es, Menschen in



Prof. Dr. Thomas Söbbing

Eine Kombination aus Praxiserfahrung und Theorie, die immer Spaß machen soll und niemals langweilig wird. Unternehmensjurist. Langjährige Erfahrungen in Großkonzernen und Studium der Rechtswissenschaften. Schwerpunkte im IT-Recht und

anspruchsvollen Verhandlungssituationen zu stärken – mit einer klaren Struktur, juristischer Präzision und echtem Verständnis für technische und wirtschaftliche Zusammenhänge. Dabei fließen auch meine Expertise in Präsentationstechniken, Körpersprache und persönlicher Wirkung ein.

Strukturierte Finanzierungen sowie im Innovationsrecht und Verhandlungstechnik.

Details zur Weiterbildung

Seminar | Präsenz

2 Tage

Termine & Orte

10.-11.09.2026

Düsseldorf

Veranstaltungsort

Derag Livinghotel

Tage & Uhrzeit

Donnerstag, 10.09.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Freitag, 11.09.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

18.-19.02.2027

Hamburg

Veranstaltungsort

Arcotel Rubin

Tage & Uhrzeit

Donnerstag, 18.02.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Freitag, 19.02.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/31287

Teilnahmegebühr

€ 1.640,- zzgl. MwSt.

€ 1.951,60 inkl. MwSt.

Die angegebene Teilnahmegebühr beinhaltet

- ein gemeinsames Mittagessen pro vollem Seminartag,
- Pausenverpflegung und
- umfangreiche Arbeitsunterlagen.

Die Übernachtungskosten im Hotel werden von den Teilnehmenden direkt mit dem Hotel abgerechnet. Für die Hotelbuchung findest du in deiner Lernumgebung ein Reservierungsformular.

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/31287

E-Mail: anmelden@haufe-akademie.de

Buche deine Weiterbildung einfach und schnell online. Gib sonst bitte unbedingt den Namen des Teilnehmenden und die vollständige Rechnungsanschrift mit Telefonnummer sowie E-Mail-Adresse an.

In unserem Bereich Fragen & Antworten (FAQ) findest du alle Antworten auf die häufigsten Fragen rund um unsere Weiterbildungen:

<https://www.haufe-akademie.de/faqs>

Unsere ausführlichen Teilnahmebedingungen findest du auch im Internet unter www.haufe-akademie.de/agb oder im Gesamtprogramm.

Die vollständigen Datenschutzbestimmungen findest du unter www.haufe-akademie.de/datenschutz.

Haufe Akademie GmbH & Co. KG

Munzinger Straße 9, 79111 Freiburg, www.haufe-akademie.de, Beratung: Tel.: +49 761 595339-00, service@haufe-akademie.de