

Praxisworkshop Verhandeln

Strategien und Taktiken für Top-Ergebnisse

Erfolg in einer Verhandlung ist trainierbar. Verhandelst du häufig, stehst du oft vor Herausforderungen und schwierigen Situationen. Daher ist es wichtig, das eigene Wissen und Verhalten stetig zu überprüfen und deine Verhandlungsstrategien zu optimieren. Verbessere dein Verhandlungsgeschick, um Gegner:innen zu Partner:innen zu machen und auch unter schwierigen Bedingungen stabile Vereinbarungen zu erzielen. Neue Erkenntnisse aus der Gehirnforschung erleichtern dir das Verhandeln in schwierigen Situationen.

Inhalte

Strategisch argumentieren und verhandeln

- Konzepte und Strategien für Verhandlungen gekonnt planen.
- Effizient argumentieren mit dem Fokus auf beiderseitigen Nutzen.
- Win-win-Strategien auch unter schwierigen Bedingungen verfolgen.

Hoher Praxisanteil mit Übungen und Simulationen!

Motivierende Lösungen erzielen

- Standpunkte selbstsicher vertreten, ohne die Interessen des anderen zu vernachlässigen.
- Begeistern und überzeugen durch zündende Argumente.

Eine gute Beziehung zu Verhandlungspartner:innen herstellen

- Trotz schwieriger Bedingungen Interesse für die Ziele des Gegenübers finden.
- Verhandlungsstrategien der Partner:innen erkennen und nutzen.
- Gegner:innen als zukünftige Partner:innen behandeln.

Blockaden erkennen, hinterfragen und lösen

- Win-Win-Techniken anwenden können.
- Unfaire Gesprächstaktiken hinterfragen und Lösungen anstreben.
- Erfolgreich verhandeln aus unterlegenen Positionen.

Umgang mit Misserfolgen

- Sich mit eigenen Niederlagen versöhnen und daraus lernen.
- Selbstbewusst sein angesichts von Rückschlägen.
- Entwicklungschancen nutzen.

Verhandlungserfolge festigen

- Uneinsichtige Gegner zu Win-Win-Lösungen führen.
- Macht souverän einsetzen
- Gekonnt aus der Sackgasse steuern.

Lernumgebung

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

Dein Nutzen

- Du entwickelst Strategien und Taktiken für professionelles Verhandeln anhand von Praxisfällen und erzielst dadurch bessere Ergebnisse.
- Du führst Verhandlungen zügig zu Win-Win-Lösungen.
- Du erkennst Konfliktauslöser schnell und löst Blockaden effektiv.
- Du bereitest Verhandlungen strukturiert vor.
- Du überwindest gezielt „Sackgassen“ in Verhandlungen.

- Du gehst souverän mit verschlossenen oder ablehnenden Gesprächspartner:innen um.

Methoden

Kurzvorträge, Diskussionen in der Gruppe, Einzel- und Gruppenarbeit, Visuelles Lernen am Flipchart, Umsetzung in praktischen Übungen und simulierten Fällen.

Teilnehmer:innenkreis

Alle, die häufig verhandeln und ihre Verhandlungsstrategien optimieren wollen.

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>



Trainer:in



Markus Miksch

Ich bin Markus Miksch, Verkaufs- und Verhandlungstrainer sowie Coach für Führungskräfte. In meiner Arbeit geht es mir vor allem um Entwicklung: Menschen dabei zu begleiten, ihre Fähigkeiten zu erweitern, Klarheit zu gewinnen und sicherer zu handeln. Kein Seminar gleicht dem anderen, denn ich arbeite bewusst individuell und nah an den Teilnehmenden. Wenn ich ihre Fortschritte erlebe, geht mir sprichwörtlich das Herz auf. Meine Arbeit ist humanistisch geprägt, humorvoll und praxisnah – mit dem Ziel, Menschen dabei zu unterstützen, das Beste aus sich herauszuholen.

Dr. Raphael Schoen

Ph.D. - Promovierter
Verhandlungswissenschaftler, MBA &
Diplom-Wirtschaftsingenieur (FH),
zertifizierter Coach & Trainer.
Managementberater mit den



Olaf Schild

Ich bin Olaf Schild – Vertriebstrainer und Coach mit über 26 Jahren Erfahrung im Vertrieb und mehr als 20 Jahren Führungsverantwortung.

Ich unterstütze Selbstständige und Unternehmen dabei, modernen B2B-Vertrieb praxisnah, klar und wirksam umzusetzen. Mich motiviert es, Menschen in ihre Stärke zu bringen und aus Kontakten echte Kundenbeziehungen zu entwickeln.

Diesen Beruf habe ich gewählt, weil Vertrieb für mich vor allem eines ist: erfolgreiche Kommunikation auf Augenhöhe.



Schwerpunkten Training und Beratung
im internationalen Bereich.
Langjährige Erfahrung als
internationale Führungskraft und
Verhandlungsführer. Fachautor.
Universitätsdozent

Details zur Weiterbildung

Seminar | Präsenz

2 Tage
max. 12 Teilnehmer:innen

Termine & Orte

01.-02.09.2026

Düsseldorf

Veranstaltungsort

Sheraton Düsseldorf Airport Hotel

Tage & Uhrzeit

Dienstag, 01.09.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Mittwoch, 02.09.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

09.-10.11.2026

Berlin

Veranstaltungsort

Hotel Berlin Potsdamer Platz by
Leonardo

Tage & Uhrzeit

Montag, 09.11.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Dienstag, 10.11.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

07.-08.12.2026

Stuttgart

Veranstaltungsort

Mövenpick Hotel Stuttgart Airport

Tage & Uhrzeit

Montag, 07.12.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Dienstag, 08.12.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

15.-16.03.2027

Hamburg/Bergedorf

Veranstaltungsort

H4 Hotel

Tage & Uhrzeit

Montag, 15.03.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Dienstag, 16.03.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

19.-20.05.2027

München

Veranstaltungsort

Mercure München Süd Messe

Tage & Uhrzeit

Mittwoch, 19.05.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Donnerstag, 20.05.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

09.-10.09.2027

Düsseldorf

Veranstaltungsort

Derag Livinghotel

Tage & Uhrzeit

Donnerstag, 09.09.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Freitag, 10.09.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/8766

Teilnahmegebühr

€ 1.590,- zzgl. MwSt.

€ 1.892,10 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. inkl. Buch "Verhandlungserfolge mit der Kraft der Emotionen"

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/8766

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