

Grundlagentraining Verhandeln (Präsenz)

Know-how und Methoden für deine erfolgreichen Verhandlungen

Du bekommst heute nicht mehr das, was dir zusteht, sondern nur noch das, was du verhandelst. Grund genug, mutig auf der Klaviatur des Verhandelns zu spielen. Dieses Seminar zeigt dir, wie Verhandlungsprozesse funktionieren und wie du sie klug nutzt. Du lernst verschiedene Verhandlungsstile kennen und setzt sie situativ ein. Du entwickelst Gesprächstechniken und Methoden, um deine Ziele aktiv, kooperativ und flexibel zu erreichen.

Inhalte

Verhandeln – Worum geht es?

- Wie Du Menschen für Deine Idee, Dein Produkt oder Deinen Vorschlag gewinnst.
- Verhandlungsziele definieren.
- Verhandlungen vorbereiten und planen (MAMA-Prinzip, BATNA).
- Nutzen für die Verhandlungspartner:innen.

Top-Training: Bereits über 1.500
Teilnehmende!

Verhandeln ist Beziehungsarbeit

- Das Beziehungskonto: Investiere in deine Beziehungen!
- Vertrauen aufbauen und fördern.
- Sich in die Perspektive des Verhandlungspartners hineinversetzen, Motive kennen.
- Emotionale Intelligenz: Emotionen erkennen, regulieren und effektiv darauf reagieren.

Verhandlungsstile und -strategien

- Die fünf Grundformen der Verhandlungsstile im Überblick: Kennzeichen, Chancen, Risiken.
- Das Harvard-Konzept: Hart in der Sache – weich zum Menschen
- Grenzen der Kooperation: Warum faule Kompromisse die Ursache vielen Übels sind.

Gesprächstechniken für erfolgreiches Verhandeln

- Wer fragt, führt: Führe in die Lösung – nicht ins Problem!
- Aktives Zuhören.
- Der Köder muss dem Fisch schmecken, nicht dem Angler – Nutzenorientierte Kommunikation und Argumentationsstrategien
- Metakommunikation als Steuerungselement.

Der Schlüssel zu erfolgreichen Verhandlungen: Du selbst

- Selbststeuerung vor Gesprächssteuerung!
- Selbstreflexion und „Lessons Learned“.
- Musterunterbrechung: Wenn du willst, was du noch nie hattest, dann tue, was du noch nie getan hast.
- Embodiment: Verhandeln hat viel mehr mit dem Körper zu tun, als mit dem Kopf.

Praxissimulation mit Fällen aus deinem beruflichen Alltag

Lernumgebung

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

Dein Nutzen

- Du wendest Gesprächs- und Verhandlungstechniken an, um aktiv, kooperativ und flexibel deine Ziele zu erreichen.
- Deine Verhandlungen sind gut vorbereiten und deine Ziele konkret definiert.

- Du lernst, was du dazu beitragen kannst, dass Verhandlungen zu dem Ergebnis führen, das alle Beteiligten zufriedenstellt.
- Du kannst in Zukunft flexibel und lösungsorientiert in unterschiedlichen Gesprächs- und Verhandlungssituationen agieren.
- Du kannst grundlegende Verhandlungsstile unterscheiden und lernst deine eigenen Verhaltensmuster kennen.
- Du erfährst, welche Auswirkungen dein eigener Kommunikationsstil auf den Gesamtverlauf einer Verhandlung hat.

Methoden

Experten-Input, Rollenspiele plus Feedback, Praxissimulationen mit Auswertung, Diskussionen, Betrachtung aus der Metaposition, Transferüberlegungen.

Teilnehmer:innenkreis

Fach- und Führungskräfte und alle Mitarbeiter:innen, die die Basis für erfolgreiches Verhandeln legen 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



Sebastian Hawkins

Ich bin Trainer und Coach, weil ich gern sehe, wie Menschen schnell sicherer werden – in Verhandlungen, schwierigen Gesprächen und im Auftreten. Den Anstoß gab eine Inhouse-Trainerin im Freundeskreis: „Das könntest du auch.“ Mich motiviert, wenn Teilnehmende merken: Das kann ich anwenden.

Was mich ausmacht: praxisnahe Trainings mit viel Übung, klarer Struktur und humorvoll-offener Atmosphäre. Echte Fälle, greifbare Tools, viele Beispiele – auch aus eigenen Fehlern. Kein „one size fits all“, sondern Entwicklung entlang der eigenen Stärken. Und ja: Mein "Britishness" sorgt oft für ein



Carmen Kauffmann

Ich liebe es, Menschen zu motivieren und zu ermutigen, das beste aus sich herauszuholen und zur besten Version ihrer selbst zu werden.

Dafür konfrontiere und provoziere ich gerne auch – sofern es hilfreich scheint – und immer auf der Basis von Wertschätzung, Humor und auf Augenhöhe.

Am Ende gilt immer: Der/die Coachee entscheidet, was für ihn oder sie wichtig und richtig ist. Ich stehe als Ratgeberin, Impulsgeberin, Ideenspenderin, Spiegel und nicht zuletzt als aufmerksame ZuhörerIn zur Verfügung.

Wie sagte einst eine sehr gute Freundin:

Ich bin die perfekte Mischung aus

Schmunzeln – und macht manches leichter ansprechbar.

Prinzessin auf der Erbse und Jeanne d'Arc.



Jacqueline Savli

Ich begleite Menschen durch komplexe Situationen und schaffe Klarheit, wenn Orientierung fehlt. Als Trainerin arbeite ich strukturiert, praxisnah und im Dialog. Im Coaching bin ich präsent, präzise und auf Augenhöhe. Ich erfasse Zusammenhänge schnell, spreche aus, was unausgesprochen wirkt, und bringe Verantwortung in Bewegung, ohne Belehrung und ohne Druck. Mich motiviert der Moment, in dem Selbstführung klarer wird, Kommunikation ehrlicher und die Entscheidungen tragfähig. Veränderung verstehe ich als menschlichen Prozess, die Haltung, Sprache und Verbindlichkeit braucht. Ich habe selbst Veränderungen erlebt, privat & beruflich!

Details zur Weiterbildung

Seminar | Präsenz

2 Tage

Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Termine

14.-15.09.2026

Köln

Veranstaltungsort

Mercure Hotel Köln West

Tage & Uhrzeit

Montag, 14.09.2026

09:00 Uhr - 18:00 Uhr

Dienstag, 15.09.2026

09:00 Uhr - 16:00 Uhr

20.-21.10.2026

Hamburg

Veranstaltungsort

Leonardo Hamburg Altona

Tage & Uhrzeit

Dienstag, 20.10.2026

09:00 Uhr - 18:00 Uhr

Mittwoch, 21.10.2026

09:00 Uhr - 16:00 Uhr

02.-03.11.2026

Stuttgart

Veranstaltungsort

Holiday Inn

Tage & Uhrzeit

Montag, 02.11.2026

09:00 Uhr - 18:00 Uhr

Dienstag, 03.11.2026

09:00 Uhr - 16:00 Uhr

23.-24.11.2026

Wiesbaden

Veranstaltungsort

Mercure Hotel Wiesbaden City

Tage & Uhrzeit

Montag, 23.11.2026

09:00 Uhr - 18:00 Uhr

Dienstag, 24.11.2026

14.-15.12.2026

Berlin

Veranstaltungsort

Sly Hotel Berlin

Tage & Uhrzeit

Montag, 14.12.2026

09:00 Uhr - 18:00 Uhr

Dienstag, 15.12.2026

03.-04.02.2027

München

Veranstaltungsort

Hyperion Hotel München

Tage & Uhrzeit

Mittwoch, 03.02.2027

09:00 Uhr - 18:00 Uhr

Donnerstag, 04.02.2027

09:00 Uhr - 16:00 Uhr

25.-26.02.2027

Düsseldorf

Veranstaltungsort

Derag Livinghotel

Tage & Uhrzeit

Donnerstag, 25.02.2027

09:00 Uhr - 18:00 Uhr

Freitag, 26.02.2027

09:00 Uhr - 16:00 Uhr

09:00 Uhr - 16:00 Uhr

08.-09.03.2027

Stuttgart

Veranstaltungsort

Holiday Inn

Tage & Uhrzeit

Montag, 08.03.2027

09:00 Uhr - 18:00 Uhr

Dienstag, 09.03.2027

09:00 Uhr - 16:00 Uhr

09:00 Uhr - 16:00 Uhr

08.-09.04.2027

Hamburg

Veranstaltungsort

Novotel Hamburg Alster

Tage & Uhrzeit

Donnerstag, 08.04.2027

09:00 Uhr - 18:00 Uhr

Freitag, 09.04.2027

09:00 Uhr - 16:00 Uhr

02.-03.06.2027

Frankfurt a. M./Kelsterbach

Veranstaltungsort

Vienna House Easy Frankfurt Airport

Tage & Uhrzeit

Mittwoch, 02.06.2027

09:00 Uhr - 18:00 Uhr

Donnerstag, 03.06.2027

09:00 Uhr - 16:00 Uhr

28.-29.06.2027

Berlin

Veranstaltungsort

Hotel Berlin Potsdamer Platz by

Leonardo

Tage & Uhrzeit

Montag, 28.06.2027

09:00 Uhr - 18:00 Uhr

Dienstag, 29.06.2027

09:00 Uhr - 16:00 Uhr

08.-09.07.2027

München/Feldkirchen

Veranstaltungsort

Hotel Bauer Feldkirchen

Tage & Uhrzeit

Donnerstag, 08.07.2027

09:00 Uhr - 18:00 Uhr

Freitag, 09.07.2027

09:00 Uhr - 16:00 Uhr

10.-11.08.2027

Köln

Veranstaltungsort

Hotel im Wasserturm

Tage & Uhrzeit

Dienstag, 10.08.2027

09:00 Uhr - 18:00 Uhr

Mittwoch, 11.08.2027

09:00 Uhr - 16:00 Uhr

27.-28.09.2027

Hamburg

Veranstaltungsort

Best Western Plus Hotel Böttcherhof

Tage & Uhrzeit

Montag, 27.09.2027

09:00 Uhr - 18:00 Uhr

Dienstag, 28.09.2027

09:00 Uhr - 16:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/9648

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.

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/9648

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

Grundlagentraining Verhandeln (Live-Online)

Know-how und Methoden für deine erfolgreichen Verhandlungen

Du bekommst heute nicht mehr das, was dir zusteht, sondern nur noch das, was du verhandelst. Grund genug, mutig auf der Klaviatur des Verhandels zu spielen. Dieses Seminar zeigt dir, wie Verhandlungsprozesse funktionieren und wie du sie klug nutzt. Du lernst verschiedene Verhandlungsstile kennen und setzt sie situativ ein. Du entwickelst Gesprächstechniken und Methoden, um deine Ziele aktiv, kooperativ und flexibel zu erreichen.

Inhalte

Verhandeln – Worum geht es?

- Wie Du Menschen für Deine Idee, Dein Produkt oder Deinen Vorschlag gewinnst.
- Verhandlungsziele definieren.
- Verhandlungen vorbereiten und planen (MAMA-Prinzip, BATNA).
- Nutzen für die Verhandlungspartner:innen.

Top-Training: Bereits über 1.500
Teilnehmende!

Verhandeln ist Beziehungsarbeit

- Das Beziehungskonto: Investiere in deine Beziehungen!
- Vertrauen aufbauen und fördern.
- Sich in die Perspektive des Verhandlungspartners hineinversetzen, Motive kennen.
- Emotionale Intelligenz: Emotionen erkennen, regulieren und effektiv darauf reagieren.

Verhandlungsstile und -strategien

- Die fünf Grundformen der Verhandlungsstile im Überblick: Kennzeichen, Chancen, Risiken.
- Das Harvard-Konzept: Hart in der Sache – weich zum Menschen
- Grenzen der Kooperation: Warum faule Kompromisse die Ursache vielen Übels sind.

Gesprächstechniken für erfolgreiches Verhandeln

- Wer fragt, führt: Führe in die Lösung – nicht ins Problem!
- Aktives Zuhören.
- Der Köder muss dem Fisch schmecken, nicht dem Angler – Nutzenorientierte Kommunikation und Argumentationsstrategien
- Metakommunikation als Steuerungselement.

Der Schlüssel zu erfolgreichen Verhandlungen: Du selbst

- Selbststeuerung vor Gesprächssteuerung!
- Selbstreflexion und „Lessons Learned“.
- Musterunterbrechung: Wenn du willst, was du noch nie hattest, dann tue, was du noch nie getan hast.
- Embodiment: Verhandeln hat viel mehr mit dem Körper zu tun, als mit dem Kopf.

Praxissimulation mit Fällen aus deinem beruflichen Alltag

Lernumgebung

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

Dein Nutzen

- Du wendest Gesprächs- und Verhandlungstechniken an, um aktiv, kooperativ und flexibel deine Ziele zu erreichen.
- Deine Verhandlungen sind gut vorbereitet und deine Ziele konkret definiert.

- Du lernst, was du dazu beitragen kannst, dass Verhandlungen zu dem Ergebnis führen, das alle Beteiligten zufriedenstellt.
- Du kannst in Zukunft flexibel und lösungsorientiert in unterschiedlichen Gesprächs- und Verhandlungssituationen agieren.
- Du kannst grundlegende Verhandlungsstile unterscheiden und lernst deine eigenen Verhaltensmuster kennen.
- Du erfährst, welche Auswirkungen dein eigener Kommunikationsstil auf den Gesamtverlauf einer Verhandlung hat.

Methoden

Experten-Input, Rollenspiele plus Feedback, Praxissimulationen mit Auswertung, Diskussionen, Betrachtung aus der Metaposition, Transferüberlegungen.

Teilnehmer:innenkreis

Fach- und Führungskräfte und alle Mitarbeiter:innen, die die Basis für erfolgreiches Verhandeln legen 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



Sebastian Hawkins

Ich bin Trainer und Coach, weil ich gern sehe, wie Menschen schnell sicherer werden – in Verhandlungen, schwierigen Gesprächen und im Auftreten. Den Anstoß gab eine Inhouse-Trainerin im Freundeskreis: „Das könntest du auch.“ Mich motiviert, wenn Teilnehmende merken: Das kann ich anwenden.

Was mich ausmacht: praxisnahe Trainings mit viel Übung, klarer Struktur und humorvoll-offener Atmosphäre. Echte Fälle, greifbare Tools, viele Beispiele – auch aus eigenen Fehlern. Kein „one size fits all“, sondern Entwicklung entlang der eigenen Stärken. Und ja: Mein „Britishness“ sorgt oft für ein



Carmen Kauffmann

Ich liebe es, Menschen zu motivieren und zu ermutigen, das Beste aus sich herauszuholen und zur besten Version ihrer selbst zu werden.

Dafür konfrontiere und provoziere ich gerne auch – sofern es hilfreich scheint – und immer auf der Basis von Wertschätzung, Humor und auf Augenhöhe.

Am Ende gilt immer: Der/die Coachee entscheidet, was für ihn oder sie wichtig und richtig ist. Ich stehe als Ratgeberin, Impulsgeberin, Ideenspenderin, Spiegel und nicht zuletzt als aufmerksame ZuhörerIn zur Verfügung.

Wie sagte einst eine sehr gute Freundin:

Ich bin die perfekte Mischung aus

Schmunzeln – und macht manches leichter ansprechbar.

Prinzessin auf der Erbse und Jeanne d'Arc.



Jacqueline Savli

Ich begleite Menschen durch komplexe Situationen und schaffe Klarheit, wenn Orientierung fehlt. Als Trainerin arbeite ich strukturiert, praxisnah und im Dialog. Im Coaching bin ich präsent, präzise und auf Augenhöhe. Ich erfasse Zusammenhänge schnell, spreche aus, was unausgesprochen wirkt, und bringe Verantwortung in Bewegung, ohne Belehrung und ohne Druck. Mich motiviert der Moment, in dem Selbstführung klarer wird, Kommunikation ehrlicher und die Entscheidungen tragfähig. Veränderung verstehe ich als menschlichen Prozess, die Haltung, Sprache und Verbindlichkeit braucht. Ich habe selbst Veränderungen erlebt, privat & beruflich!

Details zur Weiterbildung

Seminar | Online

2 Tage

Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Starttermine

17.-18.08.2026

Live-Online

Durchführung

zoom

Modulzeiten

Montag, 17.08.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Dienstag, 18.08.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

26.-27.11.2026

Live-Online

Durchführung

zoom

Modulzeiten

Donnerstag, 26.11.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Freitag, 27.11.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

13.-14.05.2027

Live-Online

Durchführung

zoom

Modulzeiten

Donnerstag, 13.05.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Freitag, 14.05.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/31999

Teilnahmegebühr

€ 1.590,- zzgl. MwSt.

€ 1.892,10 inkl. MwSt.

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/9648

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