

Erfolgreich verhandeln als Führungskraft

Verhandlungskompetenz, Methoden und Strategien effektiv einsetzen

Verhandlungen sind heute in praktisch allen Unternehmensbereichen eine wichtige Kernaufgabe für Manager:innen und Führungskräfte. Du verhandelst mit Dienstleistenden und Kundinnen bzw. Kunden über Vertragskonditionen und Rahmenbedingungen, mit deinen Mitarbeitenden, Kolleginnen bzw. Kollegen und Vorgesetzten über Priorisierungen, Zeit- und Ressourceneinsatz. In diesem Seminar stärkst du deine Verhandlungskompetenz und lernst, die Bestandteile und Ebenen einer Verhandlung bewusst zu erkennen und zu verstehen. Daraus leitest du wirksame Instrumente ab, die du bei deinen Verhandlungen erfolgreich einsetzen kannst.

Inhalte

Grundsätze des erfolgreichen Verhandelns

- Kooperation oder Kampf – was ist sinnvoll?
- Welche unterschiedlichen Verhaltens-„Dimensionen“ kann ich einsetzen?
- Phasenablauf einer Verhandlung.
- Verhandlungs-„Toolbox“.

Erfolgreiche Verhandlungsstrategien

- Eine starke Verhandlungsposition schaffen.
- Instrumente und Verhaltensweisen während der Verhandlung.
- Den Verhandlungsverlauf aktiv beeinflussen.

Fundierte Verhandlungsvorbereitung

- Sinnvolle Hilfsmittel kennenlernen.
- Praktische Checklisten anwenden.

Die psychologische Gesprächsführung

- Argumentation und Rhetorik in der Verhandlung einsetzen.
- „Überzeugend“ verhandeln.
- Faires und kooperatives Verhandeln.
- Einfühlungsvermögen zeigen.

Verhandlungsfallen und Widerstände

- Widerstände erkennen und überwinden.
- Umgang mit schwierigen Verhandlungssituationen.

Beispiele und Fälle aus der Praxis

Lernumgebung

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

Dein Nutzen

- Du lernst in diesem Seminar verschiedene Ebenen und Dimensionen einer Verhandlung zu unterscheiden und kannst dich bewusst und flexibel auf diesen Ebenen bewegen.
- An konkreten Fallbeispielen im Seminar nutzt du Instrumente und Verhaltensweisen aus einer durchdachten Toolbox.
- Du bereitest dich fundiert auf eine Verhandlung vor und gewinnst Sicherheit im Einsatz von Checklisten und Hilfsmitteln.

Methoden

Vortrag mit Fallbeispielen, Einzel- und Gruppenübungen, Rollenspiele, Diskussionen, Fallstudien, videounterstützte Analyse und Feedbacks.

Teilnehmer:innenkreis

Führungskräfte aller Ebenen, Manager:innen, Projektleiter:innen, Vertriebskräfte, die sowohl intern als auch extern Verhandlungen führen.

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



Calin-Mihai Isman

Seit vielen Jahren begleite ich Unternehmen in Verhandlungen, in denen es um viel geht: Geld, Reputation, Beziehungen und Zukunftsfähigkeit. Ich arbeite dort, wo Gespräche festgefahren sind, Fronten entstehen, interne Zielkonflikte den Prozess blockieren. Mein Anspruch: Struktur reinbringen, Optionen erweitern, Ergebnisse sichern – ohne die Beziehung zu verbrennen.

Details zur Weiterbildung

Training | Präsenz

2 Tage

Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Termine & Orte

09.-10.09.2026

02.-03.12.2026

15.-16.02.2027

Stuttgart
Veranstaltungsort
Mövenpick Hotel Stuttgart Airport

Tage & Uhrzeit
Mittwoch, 09.09.2026
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Donnerstag, 10.09.2026
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Köln
Veranstaltungsort
Maternushaus Köln

Tage & Uhrzeit
Mittwoch, 02.12.2026
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Donnerstag, 03.12.2026
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Frankfurt a. M./Offenbach
Veranstaltungsort
Best Western Macrander Hotel
Kaiserlei

Tage & Uhrzeit
Montag, 15.02.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Dienstag, 16.02.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/31702

Teilnahmegebühr

€ 1.540,- zzgl. MwSt.

€ 1.832,60 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/31702

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