

Exzellently Verhandeln

Überzeugend – souverän – ergebnisorientiert

Als erfolgreiche:r Unternehmer:in und Manager:in brauchst du exzellente Verhandlungskompetenzen, um deine Ziele zu erreichen. Der Erfolg in der Verhandlung wird maßgeblich durch deine führende Rolle im Verhandlungsprozess beeinflusst. Strategische Vorbereitung, durchdachte Strategien und exzellente Verhandlungstechniken stärken deine Sicherheit und deine Durchsetzungsfähigkeit in jeder Verhandlungssituation. Erfahre, wie Künstliche Intelligenz (KI) dich dabei unterstützen kann, Verhandlungen noch effizienter und zielgerichteter zu führen. Erziele dauerhafte Spitzenenergebnisse durch Top-Verhandlungskompetenz und sichere dir so den langfristigen Erfolg deines Unternehmens.

Inhalte

Das Geheimnis wirklich exzellenter Verhandlungen

- Leadership und Gewinnerstrategien im Blick.
- Erfolgsfaktoren für exzellente Verhandlungen.
- Verhandlungstechniken perfektionieren und sicher einsetzen.
- Das maximale Verhandlungsergebnis als Fixpunkt für erfolgreichere Verhandlungen.
- Der "Plan B", die Alternative zur Verhandlungslösung.
- Technologische Unterstützung: Wie KI den Verhandlungsprozess bereichern kann.

Das Ganze im Blick: professionelle Verhandlungsvorbereitung

- Sorgfältige Vorbereitung: inhaltlich, persönlich und politisch.
- Die genaue Sachlage klären: Um was geht es?
- Profiling (Analyse) von Verhandlungspartner:innen.
- Das essenzielle Know-how über unterschiedliche Verhandlungspersönlichkeiten.
- Die eigene Aufstellung optimieren – die Aufstellung der Gegenseite erkennen und einschätzen.
- Rahmenbedingungen strategisch beeinflussen: Verhandlungsteilnehmer:innen, Ort, Zeitpunkt bestimmen und kennen.
- Das ideale Verhandlungsteam gezielt und individuell zusammenstellen.
- Mit digitalen Tools und KI besser vorbereitet in die Verhandlung gehen.

Die Verhandlung zielgerichtet gestalten

- Den Verhandlungsrhythmus beachten: Verhandlungsprozess und Verhandlungsmuster.
- Das Gegenüber und seine Interessen im Blick behalten.
- Was uns die Körpersprache verrät.
- Machtpositionen durchschauen – die eigene Position stärken.
- Verhandlungstechniken des FBIs.
- Der Einfluss von Sachargumenten, Stimmungen und Emotionen auf das Ergebnis.
- Neue Ansätze: Wie KI-gestützte Analysen und Prognosen Verhandlungsergebnisse verbessern können.

Umgang mit schwierigen Situationen und Belastungen

- Unfaire Taktiken erkennen und richtig reagieren.
- Verhandlungspausen gezielt nutzen.

Erfolgreicher Abschluss von Verhandlungen

- Umgang mit Nachforderungen.
- Einfluss der öffentlichen Meinung beachten.
- Verhandlungsergebnisse sichern und kommunizieren.
- Die erfolgreiche Nachbearbeitung von Verhandlungen.
- Technologische Unterstützung bei der Nachbereitung und Analyse von Verhandlungsergebnissen.

Lernumgebung

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

Dein Nutzen

- Mit perfektionierter Verhandlungskompetenz und professionellem Feedback steigert du deine Wirksamkeit in Verhandlungen und erreichst deine Ziele.
- Du erweiterst dein intuitives Geschick in Verhandlungen um praxiserprobte Verhandlungsmuster und wirksame Methoden für herausragende Verhandlungserfolge.
- Du bereitest Verhandlungen gezielt, professionell und umsichtig vor.
- Du nutzt professionelle Techniken und konkrete Arbeitshilfen, um auch schwierige Verhandlungen effektiv und professionell für dich zu entscheiden.
- Du nutzt bewusst eine verhandlungs- und ergebnisbegleitende Kommunikation zur Beeinflussung der internen und externen Meinung.
- Du erhältst Einblicke, wie moderne Technologien wie KI dich in verschiedenen Phasen der Verhandlung unterstützen können – von der Vorbereitung bis zur Nachbereitung.
- Du bereitest Verhandlungen gezielt nach und verbesserst damit deine Verhandlungskompetenz.

Methoden

Trainer-Input, Fall-/Verhandlungsbeispiele aus der Praxis, Analyse von Filmausschnitten bzw. Videoclips, Gruppenübungen und ggf. Videoanalyse, Dialog, Diskussion und Feedback, Erfahrungsaustausch, Checklisten.

Teilnehmer:innenkreis

Vorständ:innen, Unternehmer:innen, Geschäftsführer:innen, Geschäftsbereichsleiter:innen, Personalmanager:innen, Vertriebsleiter:innen.

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: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

Seminar | Präsenz

3 Tage
Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Termine & Orte

02.-04.09.2026

Frankfurt a. M./Oberursel

Veranstaltungsort

elaya hotel frankfurt oberursel

Tage & Uhrzeit

Mittwoch, 02.09.2026

09:00 Uhr - 18:00 Uhr

Donnerstag, 03.09.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Freitag, 04.09.2026

09:00 Uhr - 16:00 Uhr

09.-11.11.2026

Berlin

Veranstaltungsort

Hotel Palace Berlin

Tage & Uhrzeit

Montag, 09.11.2026

09:00 Uhr - 18:00 Uhr

Dienstag, 10.11.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Mittwoch, 11.11.2026

09:00 Uhr - 16:00 Uhr

03.-05.02.2027

München

Veranstaltungsort

Hyperion Hotel München

Tage & Uhrzeit

Mittwoch, 03.02.2027

09:00 Uhr - 18:00 Uhr

Donnerstag, 04.02.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Freitag, 05.02.2027

09:00 Uhr - 16:00 Uhr

13.-15.04.2027

Hamburg

Veranstaltungsort

Hotel Barceló Hamburg

Tage & Uhrzeit

Dienstag, 13.04.2027

09:00 Uhr - 18:00 Uhr

Mittwoch, 14.04.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Donnerstag, 15.04.2027

09:00 Uhr - 16:00 Uhr

14.-16.06.2027

Köln

Veranstaltungsort

Hotel Mondial am Dom Cologne

Tage & Uhrzeit

Montag, 14.06.2027

09:00 Uhr - 18:00 Uhr

Dienstag, 15.06.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Mittwoch, 16.06.2027

09:00 Uhr - 16:00 Uhr

15.-17.09.2027

Stuttgart

Veranstaltungsort

Parkhotel Messe-Airport

Tage & Uhrzeit

Mittwoch, 15.09.2027

09:00 Uhr - 18:00 Uhr

Donnerstag, 16.09.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Freitag, 17.09.2027

09:00 Uhr - 16:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/41076

Teilnahmegebühr

€ 2.190,- zzgl. MwSt.

€ 2.606,10 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/41076

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