

KOMMUNIKATION & VERHANDLUNG

Erfolgreiche Verhandlungsführung

Eigene Interessen gekonnt durchsetzen.



Verhandeln Sie souverän und vertreten Sie Ihre Interessen überzeugend. Lernen Sie, Gespräche gezielt vorzubereiten, klar zu argumentieren und auch bei Gegenwind handlungsfähig zu bleiben. Das Seminar verbindet wirkungsvolle Verhandlungstechniken mit konkreten Werkzeugen für tragfähige Ergebnisse und langfristige Geschäftsbeziehungen.

- ✓ **Verhandlungen systematisch vorbereiten und Ziele klar formulieren.**
- ✓ **Gesprächspartner einschätzen und überzeugend argumentieren.**
- ✓ **Eigene Interessen vertreten und tragfähige Ergebnisse erreichen.**

SEMINARGEBÜHR

€ 1.660

zzgl. 20 % USt. · inkl. Mittagsverpflegung

3.-4. November 2026

LVH2605 · Wien · findet statt

19.-20. April 2027

LVH2702 · Wien · findet statt

ZEITEN & VERANSTALTUNGSORT

jeweils 10:00 bis 16:00 Uhr
Management Exzellenz · Börse am Ring
Schottenring 16 · 1010 Wien

1.-2. März 2027

LVH2701 · Wien · findet statt

14.-15. Juni 2027

LVH2703 · Wien · findet statt

Die Themen

Verhandlungen vorbereiten: Ziele und Spielräume klären

- Eigene Interessen bestimmen und konkrete Verhandlungsziele formulieren.
- Gesprächspartner einschätzen und die Verhandlung systematisch vorbereiten.
- Gemeinsame Interessen erkennen und Lösungen jenseits fester Positionen entwickeln.

Verhandlungspartner verstehen: Flexibel reagieren

- Analytische, spontane und scheinbar freundschaftliche Verhaltensmuster erkennen.
- Die eigene Vorgehensweise auf unterschiedliche Persönlichkeiten abstimmen.
- Vertrauen aufbauen, Sach- und Beziehungsebene unterscheiden und eigene Interessen klar vertreten.

Verhandlungsstrategien: Die passende Vorgehensweise wählen

- Hart verhandeln: eigene Interessen konsequent vertreten und Grenzen klar setzen.
- Kooperativ verhandeln: gemeinsame Interessen nutzen und Lösungen mit beiderseitigem Mehrwert entwickeln.
- Kompromisse gezielt eingehen und Zugeständnisse bewusst abwägen.

Argumentieren und überzeugen: Einwände gezielt bearbeiten

- Argumente schlüssig aufbauen und durch Sprache und Körpersprache überzeugend vermitteln.
- Aktiv zuhören, gezielt nachfragen und auf Gegenargumente souverän reagieren.
- Schwachstellen erkennen, Einwände konstruktiv bearbeiten und die eigene Argumentation stärken.

Verhandlungen steuern: Ergebnisse erzielen

- Verhandlungsphasen erkennen und passende Techniken und Taktiken einsetzen.
- Chancen nutzen, festgefahrene Gespräche lösen und tragfähige Vereinbarungen erreichen.
- Für ein Team verhandeln und gemeinsame Interessen vertreten.

Schwierige Situationen meistern: Souverän bleiben

- Bei Konfrontationen und persönlichen Angriffen ruhig und sachlich bleiben.
- Unfaire Verhandlungsmethoden erkennen und angemessen darauf reagieren.
- Manipulationsversuche abwehren und das Gespräch auf Lösungen ausrichten.

Seminardetails & Anmeldung →

office@managementexzellenz.com · +43 (0) 1 / 99 700 20

Wissen, das wirkt.

Management Exzellenz

Börse am Ring
Schottenring 16 · 1010 Wien
2. Stock · Aufzug 3 · Top 246

+43 (0) 1 / 99 700 20
office@managementexzellenz.com

managementexzellenz.com