

Gekonnt verhandeln in typischen HR-Situationen (Präsenz)

Verhandlungserfolge durch Souveränität und taktische Kommunikation

Du bist als Personaler:in mit unterschiedlichen Verhandlungssituationen konfrontiert, z.B. im Rahmen von Change-Prozessen, strategischer Neuausrichtung, Recruiting, Personalentwicklung, Vergütung, Trennungs- oder Kündigungsabwicklungen. Es gilt, deine Gesprächspartner:innen wie z.B. die Geschäftsleitung, Führungskräfte, Mitarbeitende oder den Betriebsrat sowie deine:n eigene:n Vorgesetzte:n für ein gemeinsames Ziel zu gewinnen. Durch die Anwendung von effektiven Verhandlungstechniken kannst du souverän auftreten und ergebnis- und lösungsorientiert agieren.

Inhalte

Warum Verhandlungen wichtig sind

- Ziele strategisch überzeugend erreichen.
- Mit der richtigen (win-win) Einstellung erfolgreich agieren.
- Sich als Personalprofi positionieren.

Erfolgreiche Vorbereitung: persönliche und sachliche Aspekte

- Sachlage und Kontext genau erörtern.
- Persönliche Motive je nach Gesprächspartner:in berücksichtigen (z.B. Geschäftsleitung, Führungskraft, Betriebsrat).
- Eigene Interessen und Motive definieren.
- Die richtigen Kooperationspartner:innen finden.

Psychologie der Verhandlung

- Optimale Verhandlungskommunikation.
- Körpersprache zielgerichtet einsetzen.
- Verhandlungsmuster erkennen und nutzen: bei mir und meinen Gesprächspartner:innen.

Verhandlungsstrategien und -methoden

- Die fünf Grundstrategien nach Thomas-Kilmann.
- Verhandlungsmethode nach Harvard.
- Mediationsgrundsätze erfolgreich einsetzen.

Umgang mit herausfordernden Verhandlungssituationen

Begegnen und Umschiffen von:

- Verhandlungsfallen und -stolpersteinen.
- Machtstrukturen und unfairen Taktiken.
- Widerstand und Vorwänden.

Verhandlungen erfolgreich abschließen

- Abschlusssignale wahrnehmen und nutzen.
- Verhandlung zum Ende bringen.
- Nachbereitung und Reflexion.

Lernumgebung

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

Dein Nutzen

In diesem Training lernst du Verhandlungskompetenzen auszubauen, dich je nach Gesprächspartner:in zu positionieren und mit der richtigen Strategie ergebnisorientiert vorzugehen.

Du bist in der Lage:

- Verhandlungen sehr gut vorzubereiten und deine Ziele entsprechend zu erreichen.
- Überzeugend zu argumentieren und durchgehend eine führende Rolle in den Verhandlungen einzunehmen.
- Deine eigenen Muster und Stolpersteine zu erkennen und psychologische Aspekte bei Verhandlungen zu verstehen und zu nutzen.
- Schwierige und herausfordernde Verhandlungssituationen zu meistern.
- Deine persönlichen Stärken zu nutzen und deinen Auftritt zu verbessern.

Methoden

Expert:innen-Input, Vortrag mit Fallbeispielen, Einzel- und Gruppenübungen, Analyse und Reflexion, Praxissimulationen mit Trainer:innen-Feedback, Diskussionen, Fallstudien.

Teilnehmer:innenkreis

HR-Fachkräfte, die sich Verhandlungstechniken aneignen und ihre Verhandlungskompetenz stärken 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.

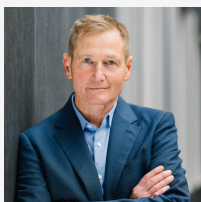
Nach erfolgreichem Abschluss erhältst du von uns ein Open Badge.

Mehr erfahren kannst du unter:

<https://www.haufe-akademie.de/seminare-lehrgaenge/trending-topics/open-badges>



Trainer:in



Jens Grosser

Meine Mission ist es, die konkreten Erfahrungen aus der betrieblichen Praxis mit meinen Teilnehmerinnen und Teilnehmern zu teilen und so einen messbaren Mehrwert für Mensch und Unternehmen zu generieren.

Dank meiner langjährigen und vielseitigen Verwendungen im In- und Ausland durfte ich meine fundierten Fach- und Führungserfahrungen auch im internationalen und interkulturellen Kontext weiter entwickeln.



Randolph Reckstadt

Über 20 Jahre internationales HR-Management, davon 11 Jahre als Executive im Ausland, haben mich geprägt: Vom Talentmgmt zum Outplacement oder von Verhandlungen aller Art zur disruptiven Transformation kenne ich die Klaviatur des Business. Heute schlägt mein Herz für das Training und Coaching. Warum? Weil ich mein Wissen nicht horten, sondern weitergeben möchte.

Mich motiviert es, Menschen durch echte Praxiserfahrung statt grauer

Theorie zu befähigen. Ich kombiniere fundierte Expertise mit einer Prise Humor, denn ich bin überzeugt: Veränderung gelingt am besten durch Ausprobieren und Spaß - damit Sie Ihre Zukunft mutig gestalten können.

Details zur Weiterbildung

Training | Präsenz

2 Tage
Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Termine

13.-14.07.2026

München/Feldkirchen
Veranstaltungsort
Hotel Bauer Feldkirchen

Tage & Uhrzeit

Montag, 13.07.2026
09:30 Uhr - 17:30 Uhr
Dienstag, 14.07.2026
09:00 Uhr - 16:00 Uhr

26.-27.11.2026

Düsseldorf
Veranstaltungsort
Hilton Hotel Düsseldorf

Tage & Uhrzeit

Donnerstag, 26.11.2026
09:30 Uhr - 17:30 Uhr
Freitag, 27.11.2026
09:00 Uhr - 16:00 Uhr

01.-02.06.2027

Berlin
Veranstaltungsort
RIU Plaza

Tage & Uhrzeit

Dienstag, 01.06.2027
09:30 Uhr - 17:30 Uhr
Mittwoch, 02.06.2027
09:00 Uhr - 16:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/2481

Teilnahmegebühr

€ 1.440,- zzgl. MwSt.

€ 1.713,60 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/2481

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

Gekonnt verhandeln in typischen HR-Situationen (Live-Online)

Verhandlungserfolge durch Souveränität und taktische Kommunikation

Du bist als Personaler:in mit unterschiedlichen Verhandlungssituationen konfrontiert, z.B. im Rahmen von Change-Prozessen, strategischer Neuausrichtung, Recruiting, Personalentwicklung, Vergütung, Trennungs- oder Kündigungsabwicklungen. Es gilt, deine Gesprächspartner:innen wie z.B. die Geschäftsleitung, Führungskräfte, Mitarbeitende oder den Betriebsrat sowie deine:n eigene:n Vorgesetzte:n für ein gemeinsames Ziel zu gewinnen. Durch die Anwendung von effektiven Verhandlungstechniken kannst du souverän auftreten und ergebnis- und lösungsorientiert agieren.

Inhalte

Warum Verhandlungen wichtig sind

- Ziele strategisch überzeugend erreichen.
- Mit der richtigen (win-win) Einstellung erfolgreich agieren.
- Sich als Personalprofi positionieren.

Erfolgreiche Vorbereitung: persönliche und sachliche Aspekte

- Sachlage und Kontext genau erörtern.
- Persönliche Motive je nach Gesprächspartner:in berücksichtigen (z.B. Geschäftsleitung, Führungskraft, Betriebsrat).
- Eigene Interessen und Motive definieren.
- Die richtigen Kooperationspartner:innen finden.

Psychologie der Verhandlung

- Optimale Verhandlungskommunikation.
- Körpersprache zielgerichtet einsetzen.
- Verhandlungsmuster erkennen und nutzen: bei mir und meinen Gesprächspartner:innen.

Verhandlungsstrategien und -methoden

- Die fünf Grundstrategien nach Thomas-Kilmann.
- Verhandlungsmethode nach Harvard.
- Mediationsgrundsätze erfolgreich einsetzen.

Umgang mit herausfordernden Verhandlungssituationen

Begegnen und Umschiffen von:

- Verhandlungsfallen und -stolpersteinen.
- Machtstrukturen und unfairen Taktiken.
- Widerstand und Vorwänden.

Verhandlungen erfolgreich abschließen

- Abschlusssignale wahrnehmen und nutzen.
- Verhandlung zum Ende bringen.
- Nachbereitung und Reflexion.

Lernumgebung

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

Dein Nutzen

In diesem Training lernst du Verhandlungskompetenzen auszubauen, dich je nach Gesprächspartner:in zu positionieren und mit der richtigen Strategie ergebnisorientiert vorzugehen.

Du bist in der Lage:

- Verhandlungen sehr gut vorzubereiten und deine Ziele entsprechend zu erreichen.
- Überzeugend zu argumentieren und durchgehend eine führende Rolle in den Verhandlungen einzunehmen.
- Deine eigenen Muster und Stolpersteine zu erkennen und psychologische Aspekte bei Verhandlungen zu verstehen und zu nutzen.
- Schwierige und herausfordernde Verhandlungssituationen zu meistern.
- Deine persönlichen Stärken zu nutzen und deinen Auftritt zu verbessern.

Methoden

Expert:innen-Input, Vortrag mit Fallbeispielen, Einzel- und Gruppenübungen, Analyse und Reflexion, Praxissimulationen mit Trainer:innen-Feedback, Diskussionen, Fallstudien.

In der Veranstaltung kann folgendes Drittanbieter-Tool eingesetzt werden

Miro

Miro ist ein digitales Whiteboard, auf dem Teilnehmer:innen in Echtzeit zusammenarbeiten können. Ideen, Konzepte und Prozesse können visuell dargestellt und organisiert werden. Auf dem Whiteboard können unter anderem verschiedene Formen, Texte, Bilder, Videos und Dateien hochgeladen werden. Miro ist einfach zu bedienen und erfordert keine zusätzliche Software, da es über den Browser aufgerufen werden kann.

Weitere Informationen sind in der Datenschutzerklärung unter <https://www.haufe-akademie.de/datenschutz> zu finden.

Mehr über Miro:

<https://www.haufe-akademie.de/systemvoraussetzungen/miro>

Teilnehmer:innenkreis

HR-Fachkräfte, die sich Verhandlungstechniken aneignen und ihre Verhandlungskompetenz stärken 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

Dr. Ina Fliegen

Jens Grosser



Mein Ziel als Trainerin ist es, dass die Teilnehmenden inspiriert, unterstützt und mit praktikablen Ideen für die Anwendung in ihren beruflichen Alltag zurückkehren. Für mich macht es der Mix aus interaktivem Austausch und fachlichem Input, aus Humor und Tiefgang, aus abgesicherter Forschung und zeitgemäßen Ideen.



Meine Mission ist es, die konkreten Erfahrungen aus der betrieblichen Praxis mit meinen Teilnehmerinnen und Teilnehmern zu teilen und so einen messbaren Mehrwert für Mensch und Unternehmen zu generieren.

Dank meiner langjährigen und vielseitigen Verwendungen im In- und Ausland durfte ich meine fundierten Fach- und Führungserfahrungen auch im internationalen und interkulturellen Kontext weiter entwickeln.



Randolph Reckstadt
Über 20 Jahre internationales HR-Management, davon 11 Jahre als Executive im Ausland, haben mich geprägt: Vom Talentmgmt zum Outplacement oder von Verhandlungen aller Art zur disruptiven Transformation kenne ich die Klaviatur des Business. Heute schlägt mein Herz für das Training und Coaching. Warum? Weil ich mein Wissen nicht horten, sondern weitergeben möchte.

Mich motiviert es, Menschen durch echte Praxiserfahrung statt grauer Theorie zu befähigen. Ich kombiniere fundierte Expertise mit einer Prise Humor, denn ich bin überzeugt: Veränderung gelingt am besten durch Ausprobieren und Spaß - damit Sie Ihre Zukunft mutig gestalten können.

Details zur Weiterbildung

Training | Online

2 Tage
Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Starttermine

16.-17.02.2027

Live-Online
Durchführung
zoom

Modulzeiten

09.-10.09.2027

Live-Online
Durchführung
zoom

Modulzeiten

Dienstag, 16.02.2027
09:30 Uhr - 17:30 Uhr
Mittwoch, 17.02.2027
09:00 Uhr - 16:00 Uhr

Donnerstag, 09.09.2027
09:30 Uhr - 17:30 Uhr
Freitag, 10.09.2027
09:00 Uhr - 16:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/32179

Teilnahmegebühr

€ 1.440,- zzgl. MwSt.
€ 1.713,60 inkl. MwSt.

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/2481
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