Internationale Verhandlungen professionell führen und gewinnen

Erfolgsfaktoren, Psychologie und interkulturelle Strategien im Fokus

Verhandlungen im internationalen Kontext sind besonders herausfordernd. Das Wissen um kulturelle Einflüsse ist dabei ebenso wichtig wie eine gute Verhandlungstechnik. In diesem Training lernst du die Erfolgsfaktoren professioneller Verhandlungsführung kennen und setzt sie gekonnt im internationalen Kontext ein. Du kannst deine Verhandlungssituationen auch in englischer Sprache erproben.

Inhalte

Kurz & knapp: Grundlagen des Verhandelns

- Die 5 Grundstrategien des Verhandelns.
- Wer fragt, führt: Fragetechniken für Verhandlungen.
- Erfolgsfaktoren des Verhandelns & die Erfolgsfaktoren nach Harvard.
- Das „Mastermodell Verhandeln“ und die Phasen zeitgemäßen Verhandelns.

Werden Sie zum Verhandlungsprofi!

Psychologie des Verhandelns

- Psycho-logisch oder mehr sach-logisch? Adressatenorientierte Gestaltung von Argumenten und deren Anwendung durch wirkungsvolle Argumentationsmuster.
- Die Psychologie des Überzeugens und Anwendungsmöglichkeiten der psychologischen Wirkungsmechanismen im Verhandlungsalltag der Teilnehmenden.

Das Grundverständnis für die eigene Kultur

- Was ist Kultur?
- Kulturdimensionen, Eigen- und Fremdwahrnehmung.
- Was ist eigentlich typisch deutsch? – Einfluss der eigenen Kultur auf den Verhandlungsstil.

International erfolgreich verhandeln

- Interkulturelle Kommunikation – Impulse für das Verhandlungsparkett.
- Andere Länder, andere Sitten – stimmiges Verhalten im interkulturellen Kontext.
- Kiss, bow or shake hands? Fettnäpfe und Fallstricke auf der internationalen Bühne.
- Cultural IQ – Umgang mit Vorurteilen und Hypothesen.
- Strategien zum Aufbau dauerhafter interkultureller Beziehungen.

Verhandlungen auf internationalem Parkett

- Umgang mit „schwierigen“ Gesprächs- und Verhandlungspartner:innen.
- Erkennen und Überwinden von Kulturschocks.

Lernumgebung

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

Dein Nutzen

Die Teilnehmenden

- wissen, auf welche Aspekte sie in internationalen Verhandlungen achten sollen.
- gewinnen ein besseres Verständnis für die Wirkung ihres eigenen Verhaltens in anderen Kulturkreisen und üben alternative Verhaltensweisen.
- trainieren den Umgang mit unterschiedlichen Verhandlungspartner:innen und überprüfen ihren eigenen Verhandlungsstil.
- erlernen, wie sie die wahren Motive und Wünsche ihres Gegenübers ergründen.

- erfahren, wie sie Missverständnisse erkennen und tragfähige Optionen entwickeln.
- lernen, sich gegen manipulative Techniken zu behaupten.
- bekommen Tipps und professionelles Feedback zu ihren realen Situationen.

Methoden

Experten-Input, Rollenspiele plus Feedback, Fallbeispiele aus der eigenen Praxis, Besprechung von Fragestellungen der Teilnehmenden, Gruppen- und Individualarbeit.

Teilnehmer:innenkreis

(Nachwuchs-)Führungskräfte, Entscheider:innen, Fachkräfte sowie alle Mitarbeiter:innen, die sich auf Verhandlungen mit internationalen Partner:innen vorbereiten 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. Raphael Schoen
Ph.D. - Promovierter Verhandlungswissenschaftler, MBA & Diplom-Wirtschaftsingenieur (FH), zertifizierter Coach & Trainer. Managementberater mit den Schwerpunkten Training und Beratung im internationalen Bereich. Langjährige Erfahrung als internationale Führungskraft und Verhandlungsführer. Fachautor. Universitätsdozent

Deine Vorteile im Überblick

Open Badges
Binde deinen digitalen Badge in die Karrierenetzwerke ein und zeige, was du kannst.

Kleine Gruppe – großer Lernerfolg
Für optimales Lernen ist die Teilnahmezahl bei dieser Qualifizierung begrenzt.

Rundum versorgt
Die Teilnahmegebühr beinhaltet:
- gemeinsames Mittagessen pro vollem Seminartag
- Pausenverpflegung

Alle Lernmaterialien auf einen Blick
In deiner App oder Online-Lernumgebung findest du nach deiner Anmeldung alle relevanten Infos, Services & Arbeitsunterlagen zu deiner Qualifizierung.

Details zur Weiterbildung

Training | Präsenz

2 Tage
Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Termine & Orte

16.-17.12.2026
München
Veranstaltungsort
Leonardo Royal Hotel Munich Bavaria Towers

Tage & Uhrzeit
Mittwoch, 16.12.2026
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Donnerstag, 17.12.2026
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

08.-09.03.2027
Hamburg
Veranstaltungsort
Mercure Hotel Hamburg City

Tage & Uhrzeit
Montag, 08.03.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Dienstag, 09.03.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

23.-24.06.2027
Stuttgart
Veranstaltungsort
Mövenpick Hotel Stuttgart Messe&Congress

Tage & Uhrzeit
Mittwoch, 23.06.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Donnerstag, 24.06.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

15.-16.09.2027
Berlin
Veranstaltungsort
Hotel am Borsigturm

Tage & Uhrzeit
Mittwoch, 15.09.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Donnerstag, 16.09.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/2560

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/2560
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.