

Make the Deal! Verhandlungstraining für Key Account Manager:innen (Präsenz)

Komplexe Verhandlungen mit Key Accounts erfolgreicher führen

Du führst komplexe Verhandlungen und verhandelst strategisch wichtige Deals? Oft triffst du auf schwierige Verhandlungspartner:innen und gerätst in herausfordernde Situationen. Wie du souverän auf Unerwartetes reagierst und deinen Deal abschließt, ohne dabei die Kundenbeziehung zu gefährden, lernst du in diesem Training. In kleiner Gruppe – begleitet von einem erfahrenen Verhandlungs-Profi – trainierst du typische Verhandlungssituationen aus deiner Praxis als erfahrene:r Key Account Manager:in. Deine Verhandlungsergebnisse werden sich deutlich verbessern.

Inhalte

Strategische Vorbereitung: Verhandlungsziele und Verhandlungsrahmen

- Vorbereitung auf Verhandlungspartner und Prozess.
- Die richtigen Leute involvieren.
- Suche nach der „Besten Alternative“ (BATNA) strategisch einsetzen.
- Kursanpassung: die Art zu Evaluieren.
- Risikominimierende Dokumentation.

Negotiation Playbook und Typologie von Verhandlern

- Welche Verhandlungstypen gibt es, wie geht man mit ihnen um.
- Die Macht-Beziehung-Matrix.
- Verkaufsphase vs. Verhandlungsphase.

Factfulness: Die Nutzung von Standards

- Argumentation unterstützen.
- Abstruses hinterfragen.

Beziehung oder richtiges Verhandeln?

- Ankern und erste Angebote.
- Forderungen und Deadlines.
- Stress-Phasen und der richtige Umgang damit.
- Exit: den Verhandlungstisch richtig verlassen.

Verhandeln ohne direktes Verhandlungsmandat

- Reziprozität – geben und nehmen.
- Commitment und Konsistenz – Standpunkt einnehmen und festhalten.
- Soziale Bewährtheit – Handlungen anderer überzeugen mehr als Argumente.
- Autorität – überzeugt umso mehr, je glaubwürdiger sie ist.
- Knappheit – Möglichkeiten erscheinen uns umso wertvoller, je weniger erreichbar sie sind.

Das Negotiator´s Dilemma

Nach dem Deal-Abschluss

- Postdeal-, Intradeal- und Extradeal Renegotiation – Was bei Neuverhandlung und Nachverhandlung beachtet werden muss.

Lernumgebung

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

Dein Nutzen

In intensiver Arbeitsatmosphäre hast du die Möglichkeit, dich zielgerichtet und effektiv auf deine nächste reale Verhandlungssituation vorzubereiten:

- Du erkennst und reflektierst deinen persönlichen Verhandlungsstil, deine Stärken und Blind Spots.
- Du kennst alle Fallstricke, die dir als Key Account Manager:in in Verhandlungen begegnen, und weißt, wie du damit umgehen musst.
- Du fühlst dich sicher in professioneller Verhandlungsführung und brauchst die Gefährdung der Kundenbeziehung nicht zu fürchten.
- Du kannst hart aber fair verhandeln, ohne dass sich dein Gegenüber vor den Kopf gestoßen fühlt.
- Du lernst, wie du – selbst ohne Verhandlungsabschluss – den Tisch verlassen kannst, ohne „verbrannte Erde“ hinter dir zu lassen.

Methoden

In kleiner Gruppe – begleitet von einem erfahrenen Verhandlungs-Profi – werden typische Verhandlungssituationen aus deiner Praxis als erfahrene:r Key Account Manager:in trainiert. Das Training lebt von einer ausgewogenen Mischung aus Simulationen/Rollenspielen und der Darstellung und Diskussion der wesentlichen fachlichen Grundlagen. Reflexion und Feedback, individuell sowie im Plenum, sichern deinen nachhaltigen Lerneffekt. Trainer-Input, Fall-/Best-Practice-Beispiele und Erfahrungsaustausch runden die Lernerfahrung ab.

Teilnehmer:innenkreis

Verhandlungstraining speziell für Key Account Manager:innen und Nachwuchs Key Account Manager:innen, die ihre Verhandlungskompetenz hinterfragen und verbessern möchten und komplexe Verhandlungen mit Key Accounts, Großkunden, Schlüsselkunden erfolgreicher führen möchten.

Diese Veranstaltung ist auch als Modul buchbar von:

Zertifizierte:r Junior Key Account Manager:in

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

26.-27.08.2026

Berlin

Veranstaltungsort

Hyperion Hotel Berlin

Tage & Uhrzeit

Mittwoch, 26.08.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Donnerstag, 27.08.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

26.-27.11.2026

München/Eching

Veranstaltungsort

Olymp Munich

Tage & Uhrzeit

Donnerstag, 26.11.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Freitag, 27.11.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

01.-02.03.2027

Köln

Veranstaltungsort

Best Western Plus Hotel Köln City

Tage & Uhrzeit

Montag, 01.03.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Dienstag, 02.03.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

21.-22.06.2027

Hamburg

Veranstaltungsort

Scotty Hotel Hamburg

Tage & Uhrzeit

Montag, 21.06.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Dienstag, 22.06.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

27.-28.09.2027

Frankfurt a. M.

Veranstaltungsort

relexa hotel Frankfurt/Main

Tage & Uhrzeit

Montag, 27.09.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Dienstag, 28.09.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/30172

Teilnahmegebühr

€ 1.590,- zzgl. MwSt.

€ 1.892,10 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/30172

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.

Make the Deal! Verhandlungstraining für Key Account Manager:innen (Live-Online)

Komplexe Verhandlungen mit Key Accounts erfolgreicher führen

Du führst komplexe Verhandlungen und verhandelst strategisch wichtige Deals? Oft triffst du auf schwierige Verhandlungspartner:innen und gerätst in herausfordernde Situationen. Wie du souverän auf Unerwartetes reagierst und deinen Deal abschließt, ohne dabei die Kundenbeziehung zu gefährden, lernst du in diesem Training. In kleiner Gruppe – begleitet von einem erfahrenen Verhandlungs-Profi – trainierst du typische Verhandlungssituationen aus deiner Praxis als erfahrene:r Key Account Manager:in. Deine Verhandlungsergebnisse werden sich deutlich verbessern.

Inhalte

Strategische Vorbereitung: Verhandlungsziele und Verhandlungsrahmen

- Vorbereitung auf Verhandlungspartner und Prozess.
- Die richtigen Leute involvieren.
- Suche nach der „Besten Alternative“ (BATNA) strategisch einsetzen.
- Kursanpassung: die Art zu Evaluieren.
- Risikominimierende Dokumentation.

Negotiation Playbook und Typologie von Verhandlern

- Welche Verhandlungstypen gibt es, wie geht man mit ihnen um.
- Die Macht-Beziehung-Matrix.
- Verkaufsphase vs. Verhandlungsphase.

Factfulness: Die Nutzung von Standards

- Argumentation unterstützen.
- Abstruses hinterfragen.

Beziehung oder richtiges Verhandeln?

- Ankern und erste Angebote.
- Forderungen und Deadlines.
- Stress-Phasen und der richtige Umgang damit.
- Exit: den Verhandlungstisch richtig verlassen.

Verhandeln ohne direktes Verhandlungsmandat

- Reziprozität – geben und nehmen.
- Commitment und Konsistenz – Standpunkt einnehmen und festhalten.
- Soziale Bewährtheit – Handlungen anderer überzeugen mehr als Argumente.
- Autorität – überzeugt umso mehr, je glaubwürdiger sie ist.
- Knappheit – Möglichkeiten erscheinen uns umso wertvoller, je weniger erreichbar sie sind.

Das Negotiator´s Dilemma

Nach dem Deal-Abschluss

- Postdeal-, Intradeal- und Extradeal Renegotiation – Was bei Neuverhandlung und Nachverhandlung beachtet werden muss.

Lernumgebung

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

Dein Nutzen

In intensiver Arbeitsatmosphäre hast du die Möglichkeit, dich zielgerichtet und effektiv auf deine nächste reale Verhandlungssituation vorzubereiten:

- Du erkennst und reflektierst deinen persönlichen Verhandlungsstil, deine Stärken und Blind Spots.
- Du kennst alle Fallstricke, die dir als Key Account Manager:in in Verhandlungen begegnen, und weißt, wie du damit umgehen musst.
- Du fühlst dich sicher in professioneller Verhandlungsführung und brauchst die Gefährdung der Kundenbeziehung nicht zu fürchten.
- Du kannst hart aber fair verhandeln, ohne dass sich dein Gegenüber vor den Kopf gestoßen fühlt.
- Du lernst, wie du – selbst ohne Verhandlungsabschluss – den Tisch verlassen kannst, ohne „verbrannte Erde“ hinter dir zu lassen.

Methoden

In kleiner Gruppe – begleitet von einem erfahrenen Verhandlungs-Profi – werden typische Verhandlungssituationen aus deiner Praxis als erfahrene:r Key Account Manager:in trainiert. Das Training lebt von einer ausgewogenen Mischung aus Simulationen/Rollenspielen und der Darstellung und Diskussion der wesentlichen fachlichen Grundlagen. Reflexion und Feedback, individuell sowie im Plenum, sichern deinen nachhaltigen Lerneffekt. Trainer-Input, Fall-/Best-Practice-Beispiele und Erfahrungsaustausch runden die Lernerfahrung ab.

Teilnehmer:innenkreis

Verhandlungstraining speziell für Key Account Manager:innen und Nachwuchs Key Account Manager:innen, die ihre Verhandlungskompetenz hinterfragen und verbessern möchten und komplexe Verhandlungen mit Key Accounts, Großkunden, Schlüsselkunden erfolgreicher führen möchten.

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 | Online

2 Tage
Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Starttermine

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/33366

Teilnahmegebühr

€ 1.590,- zzgl. MwSt.
€ 1.892,10 inkl. MwSt.

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/30172
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.