Verhandlungstraining für Business Development Manager:innen

Komplexe Verhandlungen im Business Development erfolgreicher führen

Als erfolgreiche:r Business Development Manager:in benötigst du ausgezeichnete Verhandlungskompetenzen. Exzellente Vorbereitung, durchdachte Strategien, ausgefeilte Verhandlungstechniken und smarte Nachbereitung stärken deine Sicherheit und Durchsetzungsfähigkeit in komplexen Verhandlungssituationen. Meistere interne Verhandlungen mit Stakeholdern und der Geschäftsführung ebenso gut wie externe Verhandlungen in strategischen Projekten mit Kundinnen, Kunden und Kooperationspartner:innen. Sichere dir so den langfristigen Erfolg deines Unternehmens.

Inhalte

Interne und externe Verhandlungen im Business Development exzellent meistern

- Verhandlungen gezielt, professionell und umsichtig vorbereiten.
- Die Rolle von Macht in internen Verhandlungen.
- Das Management unterschiedlicher Stakeholder:innen.
- Erfolgreich mit mehreren Anspruchsgruppen am Verhandlungstisch umgehen, um als Business Development Manager:in exzellente Ergebnisse zu erzielen.
- Zielgerichtetes Argumentieren, souveräner Umgang mit Stressphasen, souveränes Auftreten am Verhandlungstisch.

Dein Verhandlungsgeschick auf Hochstniveau steigern

- Verhandlungstyp sofort erkennen und die eigene Kommunikation schnell und zielgerichtet anpassen.
- Schwierigen Verhandlungssituationen und unfaire Verhandlungstaktiken souverän erkennen, gestalten und meistern.
- Erfolgreiche Gesprächstechniken des FBI richtig anwenden.

Verhandlungsstrategie im Business Development

- Der Einsatz der Konflikt- und Negotiation Score Card, um Verhandlungen zu managen.
- Verhandlungsstrategien und deren Implikationen für strategische Partnerschaften verstehen.
- Verhandlungsspielraum erkennen und richtig ankern.
- Exkurs: Verhandeln mit unterschiedlichen Kulturen.
- So bereitest du Verhandlungen wirksam nach, verbesserst dich so immer weiter und nutzt sich anbietende Möglichkeiten zur Nachverhandlung.

Lernumgebung

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

Dein Nutzen

Dieses Verhandlungstraining richtet sich an Business Development Manager:innen, die ihr Verhandlungsgeschick auf ein Hochstniveau steigern möchten.

- Du erhältst fundiertes Wissen über Verhandlungstechniken und schulst dein souveränes Auftreten am Verhandlungstisch.
- Du erfährst, wie du interne und externe Verhandlungen als Business Development Manager:in exzellent meisterst.
- Du bereitest Verhandlungen gezielt, professionell und umsichtig vor.
- Mit perfektionierter Verhandlungskompetenz steigerst du deine Wirksamkeit in Verhandlungen und erzielst Top-Ergebnisse.
- Du erhältst innovative Methoden für herausragende Verhandlungserfolge.

- Du nutzt professionelle Techniken und konkrete Arbeitshilfen, um auch schwierige Verhandlungen effektiv und professionell für dich zu entscheiden.
- Du bereitest Verhandlungen wirksam nach, verbesserst dich so immer weiter und nutzt Möglichkeiten zur Nachverhandlung.

Lasse wichtige Verhandlungen im Business Development nicht einfach auf dich zukommen, denn exzellente Vorbereitung, durchdachte Strategien, ausgefeilte Verhandlungstechniken und kluge Nachbereitung stärken deine Sicherheit, deine Durchsetzungsfähigkeit und deinen Verhandlungserfolg.

Methoden

In kleiner Gruppe – begleitet von einem erfahrenen Verhandlungs-Profi – werden typische Verhandlungssituationen aus deiner Praxis als Business Development 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 Business Development Manager:innen und Nachwuchs Business Development Manager:innen, die ihre Verhandlungskompetenz hinterfragen und verbessern möchten, um komplexe Verhandlungen mit Geschäftsführer:innen, Stakeholder:innen und externen Verhandlungspartner:innen erfolgreicher zu führen sowie für Unternehmer:innen, Geschäftsführer:innen, Geschäftsbereichsleiter:innen, Key Account Manager:innen, Führungskräfte und Vertriebsleiter:innen, die häufig mit Business Development Manager:innen verhandeln und ihre Verhandlungsstrategien optimieren wollen.

Diese Veranstaltung ist auch als Modul buchbar von:

Zertifizierte:r Junior Business Development 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:innen

Calin-Mihai Isman
Seit vielen Jahren begleite ich Unternehmen in Verhandlungen, in denen es um viel geht: Geld,

Lars Manzke
Einfach machen. Mich treibt an, dass Menschen ins TUN kommen – nicht ins Verstehen ohne Wirkung. In



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.



meinen Trainings verbinde ich wissenschaftliche Klarheit mit echter Vertriebspraxis. Ich bewege Menschen zu emotionaler Verkaufskompetenz, klarer Verhandlungsstärke und einem souveränen Umgang mit Druck und Stress. Trainings müssen spürbar sein, Energie freisetzen und im Alltag funktionieren. Genau dafür stehe ich.

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

18.-19.02.2027
Düsseldorf
Veranstaltungsort
Sheraton Düsseldorf Airport Hotel

Tage & Uhrzeit
Donnerstag, 18.02.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Freitag, 19.02.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

06.-07.09.2027
München
Veranstaltungsort
Holiday Inn Unterhaching

Tage & Uhrzeit
Montag, 06.09.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Dienstag, 07.09.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/34112

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/34112
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.