Interne Verhandlungen souverän führen

Erfolgreich verhandeln mit Kolleg:innen und Vorgesetzten

Unsere Verhandlungspartner:innen sind nicht immer Externe, sondern die meisten Verhandlungen führen wir im vertrauten Kreis: im eigenen Unternehmen und in der Arbeitsgruppe, mit der Finanz- und Marketingabteilung, als Projektleiter:in oder Vorgesetzte:r, aber auch im Familien- und Freundeskreis. In all diesen Situationen vertreten wir unsere Interessen gegenüber Personen, denen wir oft, manchmal täglich, begegnen. Die eigene Vorbereitung, Strategie, Taktiken und der Rahmen sollten das berücksichtigen, um eine gute langfristige Beziehung aufzubauen und vorteilhafte Ergebnisse für alle zu erzielen. Genau wie in diesem Seminar, in dem du durch Verhandlungen mit den anderen Teilnehmer:innen gezielt eigene Schwerpunkte setzen und direkt praktisch lernen kannst.

Inhalte

Die genauen Inhalte werden intern, in der Seminargruppe, **verhandelt**.

Interne Verhandlungen
- Was macht interne Verhandlungen besonders?
- Unterschiede zu externen Verhandlungen.
- Herausforderungen und Chancen.
- Verlauf von internen Verhandlungen.
- Leitfaden für den Verlauf einer internen Verhandlung.

Vorbereitung von internen Verhandlungen
- Ziele setzen.
- Spielrahmen für die Verhandlungen festlegen klären (bis zu welchem Punkt die Verhandlung für dich sinnvoll ist, ab wann es für dich nicht mehr attraktiv ist).
- Innere Vorbereitung und beste Alternative zur Verhandlung (BATNA).
- Informationsbeschaffung und Analyse.

Verhandlungstaktiken
- Wie kannst du auf typische Verhandlungstricks reagieren?
- Sind es auch noch „Tricks“, wenn du sie selbst einsetzt?

Emotionen in der Verhandlung
- Die eigenen Emotionen und die der anderen.
- Trennen von Problem und Person.

Einfluss der Unternehmenskultur
- Rahmen für die interne Verhandlung.
- Die typischen Muster und Erwartungen in einem Unternehmen oder einer Gruppe.

Verhandlungsabschluss und Ergebnissicherung
- Das gute Ende effizient gestalten und damit das Ergebnis „in trockene Tücher“ bringen.

Lernumgebung

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

Dein Nutzen

Die Teilnehmer:innen
- gewinnen mehr Sicherheit für Verhandlungen mit Kolleg:innen und Vorgesetzten.

- lernen ihr Gegenüber und sich selbst besser zu verstehen, um so bessere Verhandlungsergebnisse zu erzielen.
- nutzen das Seminar, um reale Verhandlungssituationen aus ihrer Praxis durchzuspielen.
- verbessern ihre Souveränität, ihre Vorbereitung und die eigenen taktischen Fähigkeiten.
- haben die Gelegenheit eingefahrene Kommunikationsmuster gezielt zu hinterfragen und zu ihrem Vorteil zu verändern.

Methoden

Praktische Verhandlungsübungen anhand deiner Alltagssituationen, Mikro-Trainings von Gesprächselementen, um kleinste Kommunikationselemente zu erleben und variantenreich einsetzen zu können, Gruppenverhandlungen, Kurzvorträge, Lehrgespräche, Einzel- und Gruppenarbeit, Umsetzung in praktischen Übungen.

Teilnehmer:innenkreis

Führungskräfte, Fachkräfte und alle Mitarbeiter:innen, die ihre Fähigkeiten in internen Verhandlungen verbessern 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



Cornelius Filipski
Wenn ich für Sie als Trainer oder Coach arbeite - dann immer als Gegenüber. Das bedeutet für mich, dass ich Ihnen konstruktiv begegne, dass wir ein Miteinander haben - und dass ich Ihnen eine neue, eine andere Sichtweise biete.

Das ist mein Ziel, meine Methode und meine Hoffnung!



Jacqueline Savli
Ich begleite Menschen durch komplexe Situationen und schaffe Klarheit, wenn Orientierung fehlt. Als Trainerin arbeite ich strukturiert, praxisnah und im Dialog. Im Coaching bin ich präsent, präzise und auf Augenhöhe. Ich erfasse Zusammenhänge schnell, spreche aus, was unausgesprochen wirkt, und bringe Verantwortung in Bewegung, ohne Belehrung und ohne Druck. Mich motiviert der Moment, in dem Selbstführung klarer wird, Kommunikation ehrlicher und die Entscheidungen tragfähig. Veränderung verstehe ich als menschlichen Prozess, die Haltung, Sprache und Verbindlichkeit braucht. Ich habe selbst Veränderungen erlebt, privat & beruflich!

!



Wiebke Schumann
Informationen und Methoden mit denen Sie direkt in die Umsetzung gehen können sind meine Passion. Profitieren Sie von meiner langjährigen, internationalen Praxiserfahrung und lernen Sie auf unterhaltsame Weise, was wirklich funktioniert.

Als Wirtschaftsingenieurin bringe ich über 15 Jahre Praxiserfahrung aus nationalen und internationalen Projekten mit. Als Trainerin und Beraterin für Projektmanagement und Kommunikation bin ich für meine Kund'innen da.

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

Seminar | Präsenz

2 Tage
Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Termine & Orte

07.-08.12.2026	**16.-17.02.2027**	**12.-13.04.2027**

Hamburg
Veranstaltungsort
Mercure Hotel Hamburg City

Tage & Uhrzeit
Montag, 07.12.2026
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Dienstag, 08.12.2026
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Frankfurt a. M./Oberursel
Veranstaltungsort
elaya hotel frankfurt oberursel

Tage & Uhrzeit
Dienstag, 16.02.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Mittwoch, 17.02.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Köln/Niederkassel
Veranstaltungsort
Hotel Clostermanns Hof

Tage & Uhrzeit
Montag, 12.04.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Dienstag, 13.04.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

08.-09.07.2027
Stuttgart
Veranstaltungsort
Parkhotel Messe-Airport

Tage & Uhrzeit
Donnerstag, 08.07.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Freitag, 09.07.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/36151

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/36151
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.