Schwierige Verhandlungssituationen meistern

Das Aufbautraining für Verhandlungsprofis

In der Welt der Verhandlungen sind schwierige und herausfordernde Situationen oft unvermeidlich. Genau diese Momente stellen deine Fähigkeiten als Verhandlungsführer:in auf die Probe und treiben deine professionelle Entwicklung voran. Schwierige Verhandlungssituationen können viele Formen annehmen: von unkooperativen oder manipulativ agierenden Verhandlungspartner:innen, über festgefahrene Positionen und emotionale Spannungen bis hin zu enormem Zeitdruck oder einem Mangel an Alternativen. Solche Herausforderungen beeinträchtigen den Verhandlungsprozess erheblich und erfordern spezifische Strategien und Techniken, damit sie erfolgreich gemeistert werden können. Dieses Training bereitet dich optimal darauf vor, selbst die herausforderndsten Verhandlungen erfolgreich zu bewältigen.

Inhalte

Gute Vorbereitung braucht gutes Selbstmanagement
- Sich selbst und andere besser kennen und erkennen.
- Eigene Schwachstellen kennen und schützen.
- Resilient in Verhandlungen – immun gegen persönliche Angriffe.

Das Klima der Verhandlungen beeinflussen
- Souverän trotz Zeitdruck.
- Unabhängig von Verhandlungsorten werden.
- Bessere Ergebnisse mit guter Stimmung erreichen.

Unfaires und manipulatives Verhandeln
- Eigene Angriffspunkte kennen und schützen.
- Tiefschläge gekonnt aufnehmen und ins Leere laufen lassen.
- Manipulation erkennen und umkehren.

Harte Verhandlungspartner
- Was tun, wenn dein:e Verhandlungspartner:in kein Interesse an Win-Win hat?
- Konfrontative Verhandlungspartner:innen entwaffnen.
- Was tun, wenn sich Koalitionen gegen dich bilden?

Festgefahrene Verhandlungen – Widerstände überwinden
- Wie entstehen Widerstände und wie können sie gelöst werden?
- Was tun bei Stillstand?

Konflikte in Verhandlungen
- Mensch vor Sache: Konfliktpotenzial erkennen und vermeiden.
- Konflikttreppe: Wie bleibe ich bei Konflikten auf dem Boden?
- Fall für einen Mediator – wann geht es nicht mehr weiter?

WIN-WIN in extremen Situationen – geht das überhaupt?
- Win-Win ist nicht immer möglich – wie du davon profitierst.
- Mehrwert schaffen oder Mehrwert einfordern.
- Die eigene Macht in Verhandlungen sicherstellen.

Verhandlungen mit Monopolisten
- Die eigene Position stärken und Macht sichern.
- Was tun, wenn du keine Alternative hast?

Lernumgebung

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

Dein Nutzen

Die Teilnehmer:innen
- trainieren Werkzeuge und Techniken, um in jeder Verhandlungssituation souverän und erfolgreich zu agieren.
- erfahren, wie sie Widerstände und Stillstände in Verhandlungen geschickt überwinden können.
- erhalten wertvolles Wissen, um das Verhandlungsklima positiv beeinflussen zu können – auch unter Zeitdruck und unabhängig vom Verhandlungsort.
- üben, wie sie unfaire und manipulative Taktiken erkennen und darauf angemessen reagieren können.
- lernen sich selbst und andere besser zu erkennen und ihre Schwachstellen zu schützen.

Methoden

Trainer:in-Input, kollegiale Fallberatung, Einzel- und Gruppenarbeit, Umsetzung in praktischen Übungen und simulierten Fällen.

Teilnehmer:innenkreis

Fach- und Führungskräfte sowie alle, die sich auf herausfordernde Verhandlungspartner:innen besser vorbereiten wollen und ihre Strategien und Fertigkeiten für schwierige Situationen optimieren wollen. Grundkenntnisse und Erfahrungen im Verhandeln werden vorausgesetzt.

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

Jonathan Backes
Ich bin Coach, Trainer und Berater mit Schwerpunkt auf Verhandlungs-, Rhetorik- und Kommunikations-



trainings. Ich arbeite mit Menschen, die klarer auftreten, überzeugender kommunizieren und ihre Interessen souverän vertreten wollen.
Mich motiviert, wenn aus innerer Unruhe Struktur entsteht und aus Unsicherheit eine klare Haltung.
Diesen Beruf habe ich gewählt, weil ich überzeugt bin, dass Wirkung, Durchsetzungskraft und gute Entscheidungen erlernbar sind.
Nicht durch Tricks, sondern durch Selbstführung, Reflexion und einen klaren, professionellen Prozess.

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

24.-25.02.2027
Frankfurt a. M./Oberursel
Veranstaltungsort
elaya hotel frankfurt oberursel

Tage & Uhrzeit
Mittwoch, 24.02.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Donnerstag, 25.02.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

07.-08.06.2027
Berlin
Veranstaltungsort
Hotel MOA Berlin

Tage & Uhrzeit
Montag, 07.06.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Dienstag, 08.06.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

16.-17.09.2027
München
Veranstaltungsort
H4 Hotel München Messe

Tage & Uhrzeit
Donnerstag, 16.09.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Freitag, 17.09.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/40928

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/40928
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.