Erfolgreich verhandeln mit Psychologie und Strategie

Verhandlungen perfekt vorbereiten und gestalten

Wie wäre es, wenn du Verhandlungen so führst, dass der Preis keine Rolle mehr spielt? In diesem Training lernst du, genau das zu erreichen. Du nutzt psychologische Strategien und mächtige Storytelling-Techniken, um unwiderstehliche Angebote zu erstellen und den Fokus auf den Wert zu legen. Basierend auf moderner Verkaufspsychologie und Neurolinguistischem Programmieren (NLP) kannst du gezielt Vertrauen und Wertschätzung aufbauen und so Verhandlungen ohne Zugeständnisse erfolgreich abschließen.

Inhalte

Strategisch argumentieren und verhandeln
- Unwiderstehliche Angebote entwickeln, die Preisverhandlungen überflüssig machen.
- Den wahrgenommenen Wert erhöhen und das Risiko für Verhandlungspartner:innen reduzieren.
- Win-Win-Strategien nutzen, um den Fokus auf den Mehrwert zu lenken.

Emotionale Verbindungen durch Storytelling schaffen
- Vertrauen und Sympathie durch gezielte Erzähltechniken aufbauen.
- Die Verhandlungspartner:innen durch emotionale Anker auf deine Seite ziehen.
- Komplexe Angebote verständlich und greifbar machen, um Entscheidungshürden zu senken.

Neurolinguistisches Programmieren (NLP) in der Verhandlung einsetzen
- Sprachliche Anker und Reframing-Techniken anwenden, um die Verhandlung gezielt zu steuern.
- Das Verhalten der Verhandlungspartner:innen durch bewusste Kommunikation und Körpersprache beeinflussen.
- Den Fokus auf den von dir definierten Mehrwert lenken.

Verhandlungserfolge festigen und Blockaden lösen
- Die "Trim & Stack"-Technik nutzen, um den wahrgenommenen Wert deines Angebots zu maximieren.
- Blockaden im Gespräch frühzeitig erkennen und durch maßgeschneiderte Lösungen überwinden.
- Erfolgreiche Verhandlungen aus einer Position der Stärke führen, ohne auf den Preis einzugehen.

Verhandlungen durch strategische Taktiken meistern
- FBI-basierte Verhandlungstechniken einsetzen, um in schwierigen Situationen den Überblick zu behalten.
- Unfaire Gesprächstechniken des Gegenübers erkennen und entschärfen.
- Erfolgreich verhandeln, auch wenn das Gegenüber widerständige Positionen vertritt.

Praxisorientierte Verhandlungsübungen und Rollenspiele
- In interaktiven Übungen den Fokus auf den Wert statt auf den Preis setzen.
- Simulationen realer Verhandlungsszenarien, um die erlernten Techniken direkt anzuwenden.
- Durch Videoanalysen das eigene Verhandlungsgeschick verbessern und gezielt weiterentwickeln.

Lernumgebung

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

Dein Nutzen

Die Teilnehmer:innen
- erlernen Werkzeuge und Strategien, um Verhandlungen von Anfang an so zu gestalten, dass Zugeständnisse kein Thema mehr sind.
- üben, mit Storytelling, wertorientierter Kommunikation und NLP-Techniken, den Mehrwert des Angebots zu unterstreichen und Verhandlungen souverän zu führen.

- lernen das Konzept "Value Equation" anzuwenden, um den wahrgenommenen Wert zu maximieren, während die subjektiv empfundenen Hürden wie Zeitaufwand und Risiken minimiert werden.
- trainieren, wie sie durch bewusste Sprachmuster, Körpersprache und die Kraft der Suggestion ihr Gegenüber zu einer für sie günstigen Entscheidung führen können.
- erhalten anhand von Videoanalysen Feedback, um das eigene Verhandlungsgeschick zu verbessern und gezielt weiterzuentwickeln.
- setzen das Gelernte in interaktiven Rollenspielen und Simulationen um und üben Verhandlungen.

Methoden

Interaktive Übungen, Simulation realer Verhandlungsszenarien, Videoanalysen, NLP (Neurolinguistisches Programmieren), Einzel- und Gruppenarbeit.

Teilnehmer:innenkreis

Fach- und Führungskräfte und alle, die häufig verhandeln und ihre Verhandlungsstrategien optimieren 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



Stephan Müller
„Die meisten Trainings verändern nichts. Ich weiß das – ich habe selbst in zu vielen gesessen."
Als Geschäftsführer einer internationalen Managementberatung weiß ich, wo in der Praxis die echten Reibungspunkte liegen. In meinen Trainings bringe ich das mit, was ich selbst erlebt habe – was funktioniert, aber auch was schiefgeht.
In meinen Trainings zu Verhandlung, Präsentation, KI und Digitalisierung geht es mir nicht um Theorie – sondern darum, dass du am nächsten Tag weißt, was du anders machst. Ich stelle unbequeme Fragen, weil genau da die größten Hebel stecken.
Ich trainiere Menschen, die nicht nur



Dr. Henrietta Leonie Pilny
Als promovierte Wirtschaftswissenschaftlerin und Unternehmensberaterin begleite ich Menschen und Organisationen dabei, Zusammenarbeit wirksam zu gestalten und Veränderungsprozesse nachhaltig umzusetzen. Mich motiviert die Erfahrung, dass echte Entwicklung durch Klarheit, bewusste Reflexion und ein vertrauensvolles Miteinander möglich wird.

mitkommen wollen – sondern
vorangehen.

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.-25.11.2026
München
Veranstaltungsort
Holiday Inn Unterhaching

Tage & Uhrzeit
Dienstag, 24.11.2026
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Mittwoch, 25.11.2026
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

22.-23.02.2027
München/Feldkirchen
Veranstaltungsort
Hotel Bauer Feldkirchen

Tage & Uhrzeit
Montag, 22.02.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Dienstag, 23.02.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

10.-11.05.2027
Berlin
Veranstaltungsort
Hotel Berlin, Berlin

Tage & Uhrzeit
Montag, 10.05.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Dienstag, 11.05.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

27.-28.09.2027
Köln
Veranstaltungsort
art'otel cologne

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/40934

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/40934
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.