

Power-Workshop: Wie Verhandlungsprofis in harten Verhandlungen überzeugen

Intensives Coaching für erfolgreiches und souveränes Verhandeln auf Profi-Niveau

Wenn beide Seiten das Maximum wollen und die Rahmenbedingungen nicht verhandelbar wirken, beginnt die echte Kunst der Verhandlung. Dieses dreitägige Training richtet sich an Profis, die in komplexen Situationen verhandeln, auf harte Verhandlungspartner:innen treffen und ihre Ziele durchsetzen. Im Mittelpunkt stehen neueste Techniken der internationalen Verhandlungspsychologie, Taktiken für den Umgang mit „Hardlinern“ und Werkzeuge, um systematisch vorzubereiten und die eigene Position zu stärken. Ziel ist es, die eigene Durchsetzungskraft zu erhöhen, neue Strategien sicher anzuwenden und scheinbar festgefahrene Verhandlungen erfolgreich zu lösen. In dieser Masterclass lernst du die wichtigsten Verhandlungstechniken für anspruchsvolle Szenarien kennen und anwenden.

Inhalte

Strategische Selbstpositionierung

- Vom Bittsteller zum Game Changer: Wie du deine Rolle mental und strategisch neu definierst.
- Die eigene Verhandlungsidentität entwickeln: standfest, klar, empathisch.
- Vorbereitungstool: 360°-Verhandlungsmatrix.

Psychologie der Härte: Umgang mit starren Positionen

- Wie Hardliner denken: Motive, Muster und Manipulationsversuche.
- Reaktionsmuster durchbrechen: Spiegeln, Labeling & Framing nach Chris Voss.
- Kognitive Dissonanz und Reaktanz als taktisches Instrument.

Verdeckte Spielregeln erkennen und nutzen

- Taktiken jenseits der Harvard-Methode: Bogey, Snow Job, Decoy, Nibble.
- Umgang mit emotionalen Drohkulissen (Ultimatum, Schweigen, Zeitdruck).
- Unerwartete Konter setzen: Strategien zur Unterbrechung eingespielter Muster.

Die Denkweise des Verhandlungspartners verstehen und strategisch nutzen

- Ziele, Zwänge und psychologischer Druck: Wie tickt mein Gegenüber?
- Typische Verhandlungsstrategien durchschauen und wirksam kontern.
- Vom Gegeneinander zum strategischen Miteinander.
- Komplexe Rahmenbedingungen, wie Monopolisten und Einkaufsnetzwerke für sich entscheiden.

Verhandlungen auf höchstem Niveau

- Das Ergebnis ist gesetzt: Wie du trotzdem gewinnst.
- Mehrwertargumentation statt Nachlass: Die Kunst des Reframings.
- Paketbildung, Timing, Gegenleistung: Alternative Lösungsangebote entwickeln.

Verhandeln mit psychologischer Finesse

- Die Macht des ersten Angebots (Ankereffekt richtig nutzen).
- Fragen stellen, um zu führen: Sokratische Methode in der Verhandlung.
- Umgang mit irrationalen Verhandlungspartnern.
- Kognitive Verzerrungen erkennen und nutzen: Verlustaversion und Veränderungsaversion gezielt einsetzen.

Nonverbale Verhandlungsführung

- Authentische Autorität: Stimme, Haltung und Mimik.
- Strategischer Einsatz von Pausen, Blickkontakt und Körpersprache.
- Wie du Dominanz zeigst, ohne Aggression zu erzeugen.
- Körpersprache des Gegenübers professionell analysieren und deuten.
- Deine eigene Körpersprache bewusst als Verstärker der Botschaft nutzen.

Die „Unverhandelbarkeit“ knacken

- 10 Hebel, wenn die Verhandlungspositionen feststehen.
- Wie du den Rahmen veränderst, ohne an den eigenen Verhandlungszielen zu rütteln.
- Umgang mit „Das ist unsere letzte Position“: Profistrategien aus FBI und Harvard Negotiation Project.

Verhandlungsübungen und Praxissimulationen

- Realitätsnahe Rollenspiele mit komplexen Szenarien.
- Arbeit mit echten Verhandlungsfällen der Teilnehmenden.
- Live-Feedback zu Sprache, Verhalten, Wirkung.

Lernumgebung

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

Dein Nutzen

- Du kennst die neuesten psychologischen Taktiken für schwierige Verhandlungen.
- Du weißt, wie du dich bei „unverhandelbaren“ Verhandlungsergebnissen strategisch positionierst.
- Du erkennst und konterst manipulativen Spielzügen deines Gegenübers.
- Du nutzt gezielt kognitive Verzerrungen, um Entscheidungen zu beeinflussen.
- Du analysierst Körpersprache sicher und setzt deine eigene nonverbal gezielt zur Wirkung ein.
- Du erhältst individuelles Feedback auf deine Wirkung in schwierigen Verhandlungssituationen.
- Du trainierst anhand realer Fälle und erhältst umsetzbares Praxiswissen auf höchstem Niveau.

Methoden

Impulse, Fallanalysen, Simulationen, Gruppenarbeit, Einzelcoaching-Elemente, Videoanalyse, moderierter Erfahrungsaustausch, Einsatz von Verhandlungsframes und emotionalen Techniken nach neuesten psychologischen Studien (Harvard, Yale, INSEAD, Columbia).

Teilnehmer:innenkreis

Einkäufer:innen, Projektmanager:innen, Vertriebsleiter:innen, Key Account Manager:innen, erfahrene Außendienstmitarbeitende, Führungskräfte, Betriebsräte, Business Developer:innen, Unternehmer:innen und alle, die in komplexen oder konflikthafter Verhandlungen auf Top-Niveau agieren 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



Markus Miksch

Ich bin Markus Miksch, Verkaufs- und Verhandlungstrainer sowie Coach für Führungskräfte. In meiner Arbeit geht es mir vor allem um Entwicklung: Menschen dabei zu begleiten, ihre Fähigkeiten zu erweitern, Klarheit zu gewinnen und sicherer zu handeln. Kein Seminar gleicht dem anderen, denn ich arbeite bewusst individuell und nah an den Teilnehmenden. Wenn ich ihre Fortschritte erlebe, geht mir sprichwörtlich das Herz auf. Meine Arbeit ist humanistisch geprägt, humorvoll und praxisnah – mit dem Ziel, Menschen dabei zu unterstützen, das Beste aus sich herauszuholen.



Olaf Schild

Ich bin Olaf Schild – Vertriebstrainer und Coach mit über 26 Jahren Erfahrung im Vertrieb und mehr als 20 Jahren Führungsverantwortung.

Ich unterstütze Selbstständige und Unternehmen dabei, modernen B2B-Vertrieb praxisnah, klar und wirksam umzusetzen. Mich motiviert es, Menschen in ihre Stärke zu bringen und aus Kontakten echte Kundenbeziehungen zu entwickeln.

Diesen Beruf habe ich gewählt, weil Vertrieb für mich vor allem eines ist: erfolgreiche Kommunikation auf Augenhöhe.

Details zur Weiterbildung

Seminar | Präsenz

3 Tage
max. 12 Teilnehmer:innen

Termine & Orte

22.-24.07.2026
Hamburg
Veranstaltungsort
Best Western Plus Hotel Böttcherhof

Tage & Uhrzeit
Mittwoch, 22.07.2026
09:00 Uhr - 17:30 Uhr
Donnerstag, 23.07.2026
09:00 Uhr - 17:30 Uhr
Freitag, 24.07.2026
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

12.-14.10.2026
München
Veranstaltungsort
Hotel Excelsior by Geisel

Tage & Uhrzeit
Montag, 12.10.2026
09:00 Uhr - 17:30 Uhr
Dienstag, 13.10.2026
09:00 Uhr - 17:30 Uhr
Mittwoch, 14.10.2026
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

17.-19.02.2027
Düsseldorf
Veranstaltungsort
Novotel City West

Tage & Uhrzeit
Mittwoch, 17.02.2027
09:00 Uhr - 17:30 Uhr
Donnerstag, 18.02.2027
09:00 Uhr - 17:30 Uhr
Freitag, 19.02.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

21.-23.04.2027
Berlin
Veranstaltungsort
Hotel MOA Berlin

Tage & Uhrzeit
Mittwoch, 21.04.2027
09:00 Uhr - 17:30 Uhr
Donnerstag, 22.04.2027
09:00 Uhr - 17:30 Uhr
Freitag, 23.04.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

20.-22.09.2027
Stuttgart
Veranstaltungsort
Vienna House Easy by Wyndham
Stuttgart

Tage & Uhrzeit
Montag, 20.09.2027
09:00 Uhr - 17:30 Uhr
Dienstag, 21.09.2027
09:00 Uhr - 17:30 Uhr
Mittwoch, 22.09.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/42125

Teilnahmegebühr

€ 1.880,- zzgl. MwSt.

€ 2.237,20 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/42125

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.

Haufe Akademie GmbH & Co. KG

Munzinger Straße 9, 79111 Freiburg, www.haufe-akademie.de, Beratung: Tel.: +49 761 595339-00, service@haufe-akademie.de