KI Line für Vertriebsprofis

Verhandlungsvorsprung im B2B-Vertrieb – Dein Weg zum Top-Closer

In diesem 10-moduligen Trainingsprogramm begleiten dich zwei Experten, ein Verhandlungsprofi und ein KI-Experte, auf deinem Weg zum Top-Closer im B2B-Vertrieb. Du meisterst die wirkungsvollsten Verhandlungsmethoden: von Harvard-Konzept und FBI-Verhandeln bis zu Einwandbehandlung, Stakeholder-Analyse, Preisstrategie und Closing. KI ist dabei dein persönlicher Sparringspartner, für Vorbereitung, Simulation, Argumentation und Nachbereitung. Schritt für Schritt baust du dir über alle Module dein persönliches KI-Logbuch für Verhandlungen auf und überführst im letzten Modul die wertvollen Inhalte in dein dauerhaft nutzbares, persönliches KI-System, deinen Werkzeugkasten für jede künftige Verhandlung. Wann immer du während des 10-monatigen Trainingsprogramms ein Thema vertiefen oder dich auf eine schwierige Verhandlung im Vertrieb vorbereiten möchtest, steht dir eine Stunde individuelles 1:1-Transfercoaching „my Case“ mit dem Experten deiner Wahl zur Verfügung.

Modul 1: Webinar

4 Stunden

Grundlagen Verhandlungsführung & KI-Basis
Andreas Leschke oder Dr. Lars Manzke (Verhandlungsexperten) und Michael Hollmann (KI-Experte)

Im Auftaktmodul legst du das Fundament für das gesamte Praxistraining: Du lernst die wirkungsvollsten Grundprinzipien professioneller B2B-Verhandlungen kennen — von Harvard-Konzept und FBI-Verhandeln bis zu praxiserprobten verhandlungspsychologischen Erkenntnissen erfahrener Verhandlungsführer — kurz, pragmatisch und sofort anwendbar. Gleichzeitig entwickelst du ein realistisches KI-Verständnis: Was kann KI in Verhandlungen leisten — und wo liegen ihre Grenzen?

In einer ersten praktischen Übung erlebst du unmittelbar, welches Bild KI über dich und deine Organisation zeichnet und was das für deine Vorbereitung und die Gegenseite bedeutet. Du erlernst KI-Grundbegriffe wie Sprachmodell, Prompt und Halluzination als gemeinsame Sprache für die gesamte Trainingsreihe und legst dein persönliches KI-Logbuch an — deinen wachsenden Werkzeugkasten für alle kommenden Module.

Du startest mit Klarheit statt Hype — und schärfst von Beginn an deine Informations- und Vorbereitungskompetenz.

Dein KI-Praxisanteil in diesem Modul

- Du erlebst live in einer Demo, was KI in echten Vertriebssituationen leisten kann und wo ihre Grenzen liegen.
- Du recherchierst mit KI dein eigenes Unternehmen und ein fremdes und bewertest die Ergebnisse kritisch.
- Du erkennst, welche Informationen über dich und deine Organisation frei verfügbar sind.
- Du legst dein persönliches **KI-Logbuch** an — deinen wachsenden Werkzeugkasten mit Prompts und Vorlagen für alle weiteren Module.

Dein Nutzen in diesem Modul

- Die wirkungsvollsten Grundprinzipien professioneller B2B-Verhandlungen kennen und sofort anwenden können.
- Den gezielten Einsatz von KI in Verhandlungsprozessen realistisch einschätzen und sicher nutzen können.

- Mit einem strukturierten KI-Einstieg Zeit sparen und besser informiert in jede Verhandlung gehen können.

Modul 2: Webinar

4 Stunden

Mindset, Kommunikation & Wahrnehmung mit KI optimieren
Andreas Leschke oder Dr. Lars Manzke (Verhandlungsexperten) und Michael Hollmann (KI-Experte)

In diesem Modul schärfst du deine innere Haltung und kommunikative Wirkung — verbal, paraverbal und nonverbal. Du setzt dich mit den entscheidenden psychologischen Mechanismen auseinander, die jede Verhandlung unsichtbar prägen: Glaubenssätze und selbsterfüllende Prophezeiungen, selektive Wahrnehmung und der Othello-Effekt, Framing und Lobbying sowie der bewusste Umgang mit Manipulation und schwarzer Rhetorik. Neu in den Blick kommt dabei auch, wie KI selbst Wahrnehmung und Meinung beeinflussen kann — und wie du das erkennst.

Unter dem Leitsatz „Wer fragt, führt!" trainierst du Gesprächslenkung durch gezielten Einsatz von Fragen und nutzt KI, um eigene Annahmen und Hypothesen über Gesprächspartner vorab kritisch zu überprüfen. Du erlebst Framing-Effekte direkt am eigenen Beispiel und lernst, wie dieselbe Botschaft durch unterschiedliche Rahmung eine völlig andere Wirkung entfaltet.

Du verlässt das Modul mit geschärfter Selbstreflexion und mentaler Souveränität — der Basis jeder erfolgreichen Verhandlung.

Dein KI-Praxisanteil in diesem Modul

- Du erlebst live, wie KI dieselbe Botschaft in unterschiedlichen Framings formuliert — nüchtern, wertschätzend, dominant — und vergleichst die Wirkung direkt.
- Du führst deinen ersten „Hypothesen-Check" durch: Du testest mit KI deine Annahmen über einen Gesprächspartner, seine Motive und mögliche Einwände — und hinterfragst deine eigene selektive Wahrnehmung.
- Du reflektierst, wie Empfehlungssysteme und Sprachmodelle als „Meinungs-Verstärker" wirken — und wie du KI-gestützte Beeinflussung bei dir und beim Gegenüber erkennst.
- Du generierst mit KI gezielte Fragearten — offen, vertiefend, zielorientiert — und schärfst sie für ein eigenes reales Gespräch.

Dein Nutzen in diesem Modul

- Die eigene Wirkung in Verhandlungen — verbal, paraverbal und nonverbal — bewusst wahrnehmen und gezielt steuern können.
- Framing-Effekte und Manipulation bei sich selbst und beim Gegenüber erkennen und souverän damit umgehen können.
- KI-gestützte Beeinflussung durchschauen und die eigene mentale Souveränität in jeder Verhandlung stärken können.

Modul 3: Webinar

4 Stunden

Verhandlungsziele & Positionierung mit KI optimieren
Andreas Leschke oder Dr. Lars Manzke (Verhandlungsexperten) und Michael Hollmann (KI-Experte)

In diesem Modul steht die saubere Zielklärung im Mittelpunkt: Du definierst deine Verhandlungsziele präzise, legst die BATNA und deine rote Linie fest und trennst Must-haves klar von Nice-to-haves. Du lernst, deine eigenen Spielräume bewusst einzuplanen und deine Positionierung strategisch zu schärfen — bevor du in die Verhandlung gehst.

KI wird hier konsequent als Denkpartner eingesetzt: Du entwickelst strukturierte Zielkorridore, arbeitest mit einem klaren Ampelsystem und prüfst deine Prioritäten auf Vollständigkeit. Dabei geht es nicht um perfekte Theorie, sondern um ein belastbares, reproduzierbares System — das du ab sofort vor jeder Verhandlung einsetzen kannst.

Der entscheidende Mehrwert: KI zwingt zur Strukturierung und deckt Optionen, Tauschmasse und Abhängigkeiten auf, die man im Alleingang leicht übersieht. Du verlässt dieses Modul nicht mit einem Bauchgefühl, sondern mit einer durchdachten Verhandlungsstrategie — gespeichert als wiederverwendbarer Prompt in deinem persönlichen KI-Logbuch.

Dein KI-Praxisanteil in diesem Modul

- Du erlebst live, wie KI aus einer groben Idee einen strukturierten Zielkorridor entwickelt — inklusive Obergrenzen, Untergrenzen, BATNA und roter Linie.
- Du erstellst am eigenen Fall ein Ampel-System (Muss / Soll / Kann) mit KI-Unterstützung und machst deine Prioritäten sichtbar.
- Du führst einen „Blind-Spot-Check" durch: KI prüft deine Zielsetzung auf übersehene Optionen, Tauschmasse und versteckte Abhängigkeiten.
- Du entwickelst deinen persönlichen „Zielklärungs-Prompt" — eine wiederverwendbare Vorlage, die du vor jeder künftigen Verhandlung einsetzen kannst.

Dein Nutzen in diesem Modul

- Verhandlungsziele, BATNA und rote Linie klar definieren und Spielräume bewusst einplanen können.
- Mit KI eine belastbare, strukturierte Verhandlungsstrategie entwickeln — statt auf das Bauchgefühl zu vertrauen.
- Einen wiederverwendbaren Zielklärungs-Prozess etablieren, der vor jeder Verhandlung in Minuten einsatzbereit ist.

Modul 4: Webinar

4 Stunden

Argumentation und Nutzenstory mit KI schärfen
Andreas Leschke oder Dr. Lars Manzke (Verhandlungsexperten) und Michael Hollmann (KI-Experte)

In diesem Modul entwickelst du deine Präsentation: vom reinen Feature-Pitch zur überzeugenden Nutzenstory. Du lernst, wie du die Bedürfnisse, Motive und Entscheidungskriterien unterschiedlicher Stakeholder erkennst und deine Argumentation gezielt darauf ausrichtest. Denn im B2B-Vertrieb entscheidet nicht „das beste Produkt", sondern die Story, die den richtigen Kunden zur richtigen Zeit überzeugt.

Du arbeitest mit KI als Formulierungs- und Perspektivpartner: Du übersetzt Produktmerkmale in Stakeholder-gerechte Nutzenargumente, entwickelst deine USPs und Wettbewerbsvorteile kundenorientiert weiter und lernst, mit der passenden Story Interesse zu wecken und Prioritäten zu beeinflussen. Ob Einkauf, Fachabteilung oder Geschäftsführung — du weißt, wie du jeden Ansprechpartner mit dem richtigen Argument erreichst.

Das Ergebnis ist ein persönlicher Nutzenstory-Baukasten mit fertigen Prompts und Argumentationsbausteinen, die du ab sofort für jede Kundensituation individuell veredeln kannst — in einem Bruchteil der üblichen Zeit.

Dein KI-Praxisanteil in diesem Modul

- Du erlebst live, wie KI ein Produktmerkmal Schritt für Schritt in eine Stakeholder-gerechte Nutzenargumentation übersetzt — für Einkauf, Fachabteilung und Geschäftsführung im direkten Vergleich.
- Du nutzt KI für einen echten Perspektivwechsel: KI schlüpft in die Rolle deines Kunden und benennt dessen mutmaßliche Motive, Sorgen und Entscheidungskriterien.
- Du formulierst deine eigenen USPs mit KI in drei Varianten — nüchtern, emotional und wirtschaftlich — und wählst die wirkungsvollste für deine Zielsituation aus.
- Du baust deinen persönlichen „Nutzenstory-Baukasten" mit Prompts für unterschiedliche Zielgruppen und erweiterst damit dein KI-Logbuch.

Dein Nutzen in diesem Modul

- Produktmerkmale und USPs konsequent aus Kundensicht in überzeugende Nutzenargumente übersetzen können.
- Für unterschiedliche Stakeholder — Einkauf, Fachabteilung, Geschäftsführung — in kurzer Zeit passende Nutzenstorys entwickeln können.
- Mit einem persönlichen Nutzenstory-Baukasten schneller und wirkungsvoller in jedes Kundengespräch gehen können.

Modul 5: Webinar

4 Stunden

Einwandbehandlung mit Künstlicher Intelligenz
Andreas Leschke oder Dr. Lars Manzke (Verhandlungsexperten) und Michael Hollmann (KI-Experte)

Einwände sind keine Hindernisse — sie sind Kaufsignale. In diesem Modul lernst du, Einwände als das zu sehen, was sie wirklich sind: eine Chance, Vertrauen aufzubauen und die Verhandlung voranzubringen. Denn wer Einwände souverän klärt, muss sie nicht durch Entgegenkommen lösen.

Ausgehend von Empathie lernst du bewährte Methoden und Kurzinterventionen für die souveräne Einwandbehandlung im B2B-Vertrieb. Du entwickelst ein feines Gespür dafür, ob hinter einem Einwand ein echtes Missverständnis, ein unerfülltes Bedürfnis oder ein taktisches Signal steckt — und reagierst entsprechend sicher und wirkungsvoll.

KI wird in diesem Modul zum persönlichen Trainingspartner: Du baust dir einen individuellen, auf deine Branche zugeschnittenen Einwand-Katalog auf und einen eigenen Einwand-Simulator, mit dem du realistische Verhandlungssituationen so oft üben kannst, wie du möchtest — ohne echtes Risiko, aber mit maximalem Lerneffekt.

Du verlässt das Modul mit einem einsatzbereiten System, das Einwandbehandlung erstmals systematisch mit echtem Verhandlungsfortschritt verbindet.

Dein KI-Praxisanteil in diesem Modul

- Du erlebst eine Live-Einwandsimulation: KI spielt einen skeptischen Kunden, der Trainer reagiert — und die Gruppe analysiert gemeinsam Wirkung und Technik.
- Du lässt dir von KI die häufigsten Einwände deiner Branche generieren und erarbeitest dazu empathische, wirksame Reaktionen für deinen persönlichen Einwand-Katalog.
- Du trainierst im eigenen „Einwand-Simulator" deine Reaktionen im direkten Dialog mit KI und erhältst unmittelbares Feedback zu Wirkung und Formulierung.
- Du erweiterst dein KI-Logbuch um einen einsatzbereiten Einwand-Katalog und einen wiederverwendbaren Simulations-Prompt für eigenständiges Training zwischen den Modulen.

Dein Nutzen in diesem Modul

- Einwände als Kaufsignale erkennen und mit Empathie und klaren Methoden souverän in Verhandlungsfortschritt verwandeln können.
- Mit einem branchenspezifischen Einwand-Katalog auf die häufigsten Situationen vorbereitet und sicher reagieren können.
- Mit dem persönlichen KI-Simulator risikolos und so oft wie nötig trainieren — für maximale Sicherheit im Ernstfall.

Modul 6: Webinar

4 Stunden

Verhandlungsvorbereitung & -nachbereitung als KI-Prozess
Andreas Leschke oder Dr. Lars Manzke (Verhandlungsexperten) und Michael Hollmann (KI-Experte)

Professionelle Verhandler gewinnen nicht nur am Tisch — sie gewinnen in der Vorbereitung und sichern ihre Ergebnisse in der Nachbereitung. In diesem Modul machst du genau das zur verlässlichen Routine: Du legst einen persönlichen Standardprozess mit Checkliste fest und etablierst eine strukturierte Vor- und Nachbereitung, die im Alltag wirklich funktioniert — statt als Fleißaufgabe liegen zu bleiben.

KI übernimmt dabei die zeitraubende Dokumentationsarbeit: strukturierte Notizen, präzise Zusammenfassungen, klare To-dos und offene Punkte nach jeder Verhandlung — in Sekunden statt Stunden. Ein besonderer Fokus liegt auf Qualitätssicherung: Mit gezielten Devil's-Advocate-Prompts lässt du KI bewusst gegen deine eigene Position argumentieren und deckst Schwachstellen auf, bevor es die Gegenseite tut.

Das zentrale Ergebnis dieses Moduls ist dein persönlicher **„Verhandlungsassistent"** — ein wiederverwendbares Template, das nach dem Training im Arbeitsalltag weiterlebt und dir bei jeder künftigen Verhandlung Zeit und Qualität sichert. Genau dort, wo im Alltag am meisten Wissen verloren geht, setzt dieses Modul an.

Dein KI-Praxisanteil in diesem Modul

- Du erlebst live, wie KI aus einer einfachen Gesprächsnotiz in Sekunden eine strukturierte Zusammenfassung, To-do-Liste und offene Punkte für die nächste Runde erstellt.
- Du nutzt den „Devil's Advocate"-Prompt: KI argumentiert gezielt gegen deine eigene Position und deckt Schwachstellen in deiner Vorbereitung auf — bevor es die Gegenseite tut.
- Du gestaltest deinen persönlichen Vor- und Nachbereitungs-Prozess als einsatzbereite Checkliste kombiniert mit einem maßgeschneiderten Prompt-Set.
- Du baust deinen persönlichen „**Verhandlungsassistenten**" als wiederverwendbares Template — die umfassendste Vorlage deines KI-Logbuchs für den direkten Einsatz im Alltag.

Dein Nutzen in diesem Modul

- Vor- und Nachbereitung von Verhandlungen als verlässliche Routine etablieren und wertvolles Wissen dauerhaft sichern können.
- Mit KI strukturierte Zusammenfassungen, To-dos und offene Punkte in Minuten statt Stunden erstellen können.
- Die eigene Strategie mit Devil's-Advocate-Prompts auf Schwachstellen prüfen — bevor es die Gegenseite tut.

Modul 7: Webinar

4 Stunden

Stakeholder, Machtstrukturen & Organigramm mit KI sichtbar machen
Andreas Leschke oder Dr. Lars Manzke (Verhandlungsexperten) und Michael Hollmann (KI-Experte)

Im B2B-Vertrieb entscheidet selten eine Person allein. Buying Center, versteckte Einflüsse und informelle Machtstrukturen prägen komplexe Verhandlungen — und wer sie nicht kennt, verhandelt am falschen Tisch. In diesem Modul lernst du, wer wirklich entscheidet: Du meisterst professionelles Stakeholder-Mapping in komplexen Organisationen und entwickelst ein sicheres Gespür für Entscheider, Befürworter und Gegner.

Mit KI erstellst du strukturierte Organigramm-Hypothesen aus öffentlich verfügbaren Informationen und baust eine „politische Landkarte" deiner wichtigsten Zielkunden — präzise, systematisch und in einem Bruchteil der Zeit, die eine manuelle Recherche kosten würde. Dabei wird Qualitätssicherung ausdrücklich mittrainiert: Du lernst, KI-generierte Hypothesen kritisch zu bewerten und Datenquellen auf ihre Belastbarkeit zu prüfen.

Das Modul ist bewusst praxisnah gestaltet: Du arbeitest live an realen Kundenfällen und gehst mit einer fertigen politischen Landkarte deiner Top-Kunden direkt in die nächste Verhandlung.

Dein KI-Praxisanteil in diesem Modul

- Du erlebst live, wie KI aus öffentlichen Informationsschnipseln eine strukturierte Organigramm-Hypothese zu einem Zielkunden entwickelt — und wo die Grenzen dieser Analyse liegen.

- Du erstellst mit KI die „Politische Landkarte" eines echten Kundenfalls: Entscheider, Befürworter und Gegner werden sichtbar und strategisch eingeordnet.
- Du erarbeitest ein vollständiges Gesprächspartner-Profil — Rolle, Interessen, mögliche Agenda — und prüfst die Belastbarkeit der zugrundeliegenden Datenquellen kritisch.
- Du entwickelst deinen persönlichen „Buying-Center-Prompt" für die schnelle Stakeholder-Analyse künftiger Zielkunden und ergänzt damit dein KI-Logbuch.

Dein Nutzen in diesem Modul

- Buying Center und Machtstrukturen in komplexen Organisationen systematisch analysieren und die richtigen Ansprechpartner identifizieren können.
- Mit KI eine belastbare politische Landkarte wichtiger Zielkunden erstellen und Entscheider, Befürworter und Gegner gezielt einordnen können.
- Die Qualität von KI-generierten Stakeholder-Hypothesen kritisch bewerten und sicher damit arbeiten können.

Modul 8: Webinar

4 Stunden

Strategische Szenarien- und Gesprächsplanung mit KI
Andreas Leschke oder Dr. Lars Manzke (Verhandlungsexperten) und Michael Hollmann (KI-Experte)

Wer in Preisverhandlungen souverän agiert, hat sich vorbereitet — nicht nur auf das Ziel, sondern auf jeden möglichen Gesprächsverlauf. In diesem Modul verbindest du Verhandlungspsychologie mit strategischer Planung: Du arbeitest mit Paketlogik, setzt Anker gezielt ein und gestaltest Zugeständnisse nach dem Prinzip „Give & Get**".**

Mit KI als strategischem Sparringspartner entwirfst du individuelle Gesprächsleitfäden und eine durchdachte Preisstrategie, die auf den jeweiligen Kunden und die konkrete Verhandlungssituation angepasst ist. Du planst Best-, Real- und Worst-Case-Szenarien inklusive Reaktionsoptionen und weißt für jeden Verlauf, welcher nächste Schritt dich dem Abschluss näherbringt. Abschlusstechniken und Closing-Strategien runden das Modul ab und geben dir das Handwerkszeug für den entscheidenden Moment.

Du verlässt dieses Modul mit wiederverwendbaren Vorlagen für jede künftige Preisverhandlung — und der Sicherheit, auch unter Druck strategisch zu denken.

Dein KI-Praxisanteil in diesem Modul

- Du erlebst ein Live-KI-Sparring zur Preisstrategie: Anker setzen, Paketvarianten entwickeln und die optimale Zugeständnis-Reihenfolge für einen konkreten Fall durchspielen.
- Du erarbeitest deine persönliche „Give- & Get-Matrix" mit KI: Tauschmasse strukturiert identifizieren — was kostet dich wenig und ist dem Kunden viel wert?

- Du erstellst mit KI einen individuellen Gesprächsleitfaden inklusive Verhandlungsphasen und Preisstrategie — zugeschnitten auf einen realen Kundenfall.
- Du nutzt KI für eine vollständige Szenario-Planung: Best-, Real- und Worst-Case-Szenarien werden mit konkreten Reaktionsoptionen ausgearbeitet und als wiederverwendbare Vorlage in deinem KI-Logbuch gespeichert.

Dein Nutzen in diesem Modul

- Preis- und Paketstrategien, Anker und Zugeständnisse nach dem Prinzip „Give & Get" strukturiert planen und vorab im KI-Sparring testen können.
- Individuelle Gesprächsleitfäden mit Phasen, Preisstrategie und konkreten Szenarien entwickeln und sicher einsetzen können.
- Mit wiederverwendbaren Vorlagen besser vorbereitet und strategisch schärfer in jede Preisverhandlung gehen können.

Modul 9: Webinar

4 Stunden

Schwierige Verhandlungen & Verhandlungstypen mit KI simulieren
Andreas Leschke oder Dr. Lars Manzke (Verhandlungsexperten) und Michael Hollmann (KI-Experte)

Die härtesten Verhandlungen entscheiden sich nicht durch bessere Argumente allein — sondern durch Haltung, Nerven und die Fähigkeit, unter Druck souverän zu bleiben. In diesem Modul trainierst du genau das: harte Taktiken erkennen und kontern, mit Zeitdruck und „Good Cop / Bad Cop" umgehen und bewusst mit „Starting with NO!" arbeiten. Du lernst, schwierige Verhandlungstypen zu lesen — vom Hardliner über den Bedenkenträger bis zum Machtmenschen — und für jeden die passende Strategie einzusetzen.

KI wird in diesem Modul zum realistischen Trainingspartner für genau die Situationen, die im Alltag am meisten kosten und sich sonst kaum gefahrlos üben lassen. Du spielst schwierige Szenarien so oft durch, wie du möchtest — mit einstellbarem Härtegrad und unmittelbarem Feedback. Ergänzt wird das Training um Emotionsmanagement: Du lernst, deine eigene Sprache und deinen Ton unter Druck zu reflektieren und gezielt zu steuern. Und du bereitest dich auf den Moment vor, in dem ein konstruktiver Abbruch die klügste Entscheidung ist — und wie du danach geschickt wieder einsteigst.

Du verlässt dieses Modul mit spürbar mehr Sicherheit und Resilienz für die schwierigsten Verhandlungssituationen deines Alltags.

Dein KI-Praxisanteil in diesem Modul

- Du erlebst live, wie KI einen Hardliner spielt: Der Trainer zeigt Deeskalation und Standfestigkeit in der Praxis — die Gruppe analysiert Wirkung und Technik gemeinsam.
- Du trainierst im „Rollen-Simulator" gegen KI-generierte schwierige Verhandlungstypen — Bedenkenträger, Machtmensch, Zeitdruck-Taktiker — und stellst den Schwierigkeitsgrad selbst ein.
- Du nutzt die „Ton-Reflexion": KI analysiert deine eigenen Formulierungen auf ihre Wirkung —

angreifend, defensiv oder souverän — und schlägt wirkungsvollere Alternativen vor.
- Du bereitest KI-Formulierungen für einen konstruktiven Verhandlungsabbruch und den späteren Wiedereinstieg vor und sicherst sie als Vorlage in deinem KI-Logbuch.

Dein Nutzen in diesem Modul

- Harte Taktiken und schwierige Verhandlungstypen erkennen und mit klaren Strategien souverän und standfest reagieren können.
- Die eigene Sprache und Tonwirkung unter Druck reflektieren und gezielt steuern können.
- Im KI-Simulator risikolos realistische schwierige Szenarien trainieren und Resilienz für den Ernstfall aufbauen können.

Modul 10: Webinar

4 Stunden

Review, KI-Update & persönliches KI-System
Andreas Leschke oder Dr. Lars Manzke (Verhandlungsexperten) und Michael Hollmann (KI-Experte)

Das Abschlussmodul bringt alles zusammen. Du blickst zurück auf zehn Monate Training, echte Verhandlungen und messbare Wirkung — und du schaust nach vorne: auf ein persönliches, dauerhaft nutzbares Verhandlungs- und KI-System, das nach dem letzten Termin weiterläuft. Aus einzelnen Werkzeugen, Prompts und Erkenntnissen wird ein zusammenhängendes System, das zu deinem Alltag, deinen Kunden und deiner Persönlichkeit passt.

Du erhältst ein kompaktes KI-Update: Was hat sich in den letzten Monaten bei KI getan — und was ist für Verhandler wirklich relevant? Gerade beim schnell veränderlichen KI-Thema ist dieser Blick auf aktuelle Entwicklungen ein echter Mehrwert. In einer dynamischen Transferübung führst du alle Module zusammen und baust mit Unterstützung eines KI-Coaches Resilienz für wiederkehrend schwierige Verhandlungssituationen auf.

Den Abschluss bilden deine individuellen Key Learnings und ein klares Commitment: ein persönlicher 90-Tage-Plan mit konkreten Routinen und nächsten Schritten — damit das Gelernte nicht im Alltag versandet, sondern wirkt.

Dein KI-Praxisanteil in diesem Modul

- Du erhältst ein kompaktes Live-Update: „Was ist neu und relevant bei KI?" — ein strukturierter Überblick über die wichtigsten Entwicklungen seit Trainingsstart, direkt auf Verhandlungssituationen bezogen.
- Du bündelst alle über die Module in deinem KI-Logbuch gesammelten Prompts, Checklisten und Simulatoren zu deinem persönlichen „KI-System" — deinem dauerhaft nutzbaren Werkzeugkasten für jede künftige Verhandlung.
- Du nutzt den „KI-Coach" für Reframing und mentale Vorbereitung: Im Dialog mit KI bereitest du dich auf eine konkrete, anstehende echte Verhandlung vor.
- Du erstellst deinen individuellen 90-Tage-Plan — KI übersetzt deine Ziele in konkrete Routinen, Erinnerungen und nächste Schritte für den direkten Transfer in den Alltag.

Dein Nutzen in diesem Modul

- Alle Werkzeuge, Prompts und Erkenntnisse des gesamten Praxistrainings zu einem persönlichen, dauerhaft nutzbaren KI-System zusammenführen können.
- Aktuelle KI-Entwicklungen einordnen und für die eigene Verhandlungspraxis direkt nutzbar machen können.
- Mit einem konkreten 90-Tage-Plan und klaren Routinen sicherstellen, dass das Gelernte im Alltag wirkt — und nicht versandet.

Modul 11: Coaching

ca. 1 Stunde

1:1 Transfercoaching „My Case”
Coaches: Andreas Leschke, Dr. Lars Manzke (Verhandlungen) oder Michael Hollmann (KI)

1:1 Transfercoaching „My Case"

Wann immer du während der zehnmonatigen Laufzeit von „KI- Praxistraining: Verhandlungsvorsprung im B2B-Vertrieb" ein Thema vertiefen oder dich auf eine schwierige Verhandlung vorbereiten möchtest, steht dir ein individuelles 1:1-Transfercoaching „my Case" mit dem Experten deiner Wahl zur Verfügung.

Dein Experte vereinbart zu diesem Zweck mit dir einen festen Coaching-Termin, an dem du eine Stunde „my Case" 1:1 mit ihm besprichst. So baust du dein Handlungswissen weiter aus und sicherst den direkten Lernerfolg für deine Praxis.

Für den einzelnen Menschen oder für ein Team ist Coaching eine effektive Methode, besondere Herausforderungen anzunehmen und in positives, ergebnisorientiertes Handeln umzuwandeln.
Mit unserem professionellen Coaching unterstützen wir dich, selbstständig Entscheidungsprozesse zu gestalten und nachhaltig umzusetzen.

Inhalte

Modul 1: Webinar 4 Stunden

Weiterbildung nach KI-VO Art. 4 für die Nachweispflicht von KI-Kompetenz

Andreas Leschke oder Dr. Lars Manzke (Verhandlungsexperten) und Michael Hollmann (KI-Experte)

Grundlagen Verhandlungsführung & KI-Basis

Im Auftaktmodul legst du das Fundament für das gesamte Praxistraining:
Du lernst die wirkungsvollsten Grundprinzipien professioneller B2B-Verhandlungen kennen – von Harvard-Konzept und FBI-Verhandeln bis zu praxiserprobten verhandlungspsychologischen Erkenntnissen erfahrener Verhandlungsführer – kurz, pragmatisch und sofort anwendbar. Gleichzeitig entwickelst du ein realistisches KI-Verständnis: Was kann KI in Verhandlungen leisten – und wo liegen ihre Grenzen?

In einer ersten praktischen Übung erlebst du unmittelbar, welches Bild KI über dich und deine Organisation zeichnet und was das für deine Vorbereitung und die Gegenseite bedeutet. Du erlernst KI-Grundbegriffe wie Sprachmodell, Prompt und Halluzination als gemeinsame Sprache für die gesamte Trainingsreihe und legst dein persönliches KI-Logbuch an – deinen wachsenden Werkzeugkasten für alle kommenden Module.

Du startest mit Klarheit statt Hype – und schärfst von Beginn an deine Informations- und Vorbereitungskompetenz.

Dein KI-Praxisanteil in diesem Modul
- Du erlebst live in einer Demo, was KI in echten Vertriebssituationen leisten kann und wo ihre Grenzen liegen.
- Du recherchierst mit KI dein eigenes Unternehmen und ein fremdes, und bewertest die Ergebnisse kritisch.
- Du erkennst, welche Informationen über dich und deine Organisation frei verfügbar sind.
- Du legst dein persönliches **KI-Logbuch** an – deinen wachsenden Werkzeugkasten mit Prompts und Vorlagen für alle weiteren Module.

Dein Nutzen in diesem Modul
- Die wirkungsvollsten Grundprinzipien professioneller B2B-Verhandlungen kennen und sofort anwenden können.
- Den gezielten Einsatz von KI in Verhandlungsprozessen realistisch einschätzen und sicher nutzen können.
- Mit einem strukturierten KI-Einstieg Zeit sparen und besser informiert in jede Verhandlung gehen können.

Modul 2: Webinar 4 Stunden

Andreas Leschke oder Dr. Lars Manzke (Verhandlungsexperten) und Michael Hollmann (KI-Experte)

Mindset, Kommunikation & Wahrnehmung mit KI optimieren

In diesem Modul schärfst du deine innere Haltung und kommunikative Wirkung – verbal, paraverbal und nonverbal. Du setzt dich mit den entscheidenden psychologischen Mechanismen auseinander, die jede Verhandlung unsichtbar prägen: Glaubenssätze und selbsterfüllende Prophezeiungen, selektive Wahrnehmung und der Othello-Effekt, Framing und Lobbying sowie der bewusste Umgang mit Manipulation und schwarzer Rhetorik. Neu in den Blick kommt dabei auch, wie KI selbst Wahrnehmung und Meinung beeinflussen kann – und wie du das erkennst.

Unter dem Leitsatz „Wer fragt, führt!" trainierst du Gesprächslenkung durch gezielten Einsatz von Fragen und nutzt KI, um eigene Annahmen und Hypothesen über Gesprächspartner vorab kritisch zu überprüfen. Du erlebst Framing-Effekte direkt am eigenen Beispiel und lernst, wie dieselbe Botschaft durch unterschiedliche Rahmung eine völlig andere Wirkung entfaltet.

Du verlässt das Modul mit geschärfter Selbstreflexion und mentaler Souveränität – der Basis jeder erfolgreichen Verhandlung.

Dein KI-Praxisanteil in diesem Modul
- Du erlebst live, wie KI dieselbe Botschaft in unterschiedlichen Framings formuliert – nüchtern, wertschätzend, dominant – und vergleichst die Wirkung direkt.
- Du führst deinen ersten „Hypothesen-Check" durch: Du testest mit KI deine Annahmen über einen Gesprächspartner, seine Motive und mögliche Einwände – und hinterfragst deine eigene selektive Wahrnehmung.
- Du reflektierst, wie Empfehlungssysteme und Sprachmodelle als „Meinungs-Verstärker" wirken – und wie du KI-gestützte Beeinflussung bei dir und beim Gegenüber erkennst.
- Du generierst mit KI gezielte Fragearten – offen, vertiefend, zielorientiert – und schärfst sie für ein eigenes reales Gespräch.

Dein Nutzen in diesem Modul
- Die eigene Wirkung in Verhandlungen – verbal, paraverbal und nonverbal – bewusst wahrnehmen und gezielt steuern können.
- Framing-Effekte und Manipulation bei sich selbst und beim Gegenüber erkennen und souverän damit umgehen können.
- KI-gestützte Beeinflussung durchschauen und die eigene mentale Souveränität in jeder Verhandlung stärken können.

Modul 3: Webinar 4 Stunden

Andreas Leschke oder Dr. Lars Manzke (Verhandlungsexperten) und Michael Hollmann (KI-Experte)

Verhandlungsziele & Positionierung mit KI optimieren

In diesem Modul steht die saubere Zielklärung im Mittelpunkt: Du definierst deine Verhandlungsziele präzise, legst die BATNA und deine rote Linie fest und trennst Must-haves klar von Nice-to-haves. Du lernst, deine eigenen Spielräume bewusst einzuplanen und deine Positionierung strategisch zu schärfen – bevor du in die Verhandlung gehst.

KI wird hier konsequent als Denkpartner eingesetzt: Du entwickelst strukturierte Zielkorridore, arbeitest mit einem klaren Ampelsystem und prüfst deine Prioritäten auf Vollständigkeit. Dabei geht es nicht um perfekte Theorie, sondern um ein belastbares, reproduzierbares System – das du ab sofort vor jeder Verhandlung einsetzen kannst.

Der entscheidende Mehrwert: KI zwingt zur Strukturierung und deckt Optionen, Tauschmasse und Abhängigkeiten auf, die man im Alleingang leicht übersieht. Du verlässt dieses Modul nicht mit einem Bauchgefühl, sondern mit einer durchdachten Verhandlungsstrategie – gespeichert als wiederverwendbarer Prompt in deinem persönlichen KI-Logbuch.

Dein KI-Praxisanteil in diesem Modul

- Du erlebst live, wie KI aus einer groben Idee einen strukturierten Zielkorridor entwickelt – inklusive Obergrenzen, Untergrenzen, BATNA und roter Linie.
- Du erstellst am eigenen Fall ein Ampel-System (Muss / Soll / Kann) mit KI-Unterstützung und machst deine Prioritäten sichtbar.
- Du führst einen „Blind-Spot-Check" durch: KI prüft deine Zielsetzung auf übersehene Optionen, Tauschmasse und versteckte Abhängigkeiten.
- Du entwickelst deinen persönlichen „Zielklärungs-Prompt" – eine wiederverwendbare Vorlage, die du vor jeder künftigen Verhandlung einsetzen kannst.

Dein Nutzen in diesem Modul

- Verhandlungsziele, BATNA und rote Linie klar definieren und Spielräume bewusst einplanen können.
- Mit KI eine belastbare, strukturierte Verhandlungsstrategie entwickeln – statt auf das Bauchgefühl zu vertrauen.
- Einen wiederverwendbaren Zielklärungs-Prozess etablieren, der vor jeder Verhandlung in Minuten einsatzbereit ist.

Modul 4: Webinar 4 Stunden

Andreas Leschke oder Dr. Lars Manzke (Verhandlungsexperten) und Michael Hollmann (KI-Experte)

Argumentation und Nutzenstory mit KI schärfen

In diesem Modul etwickelst du deine Präsentation: vom reinen Feature-Pitch zur überzeugenden Nutzenstory. Du lernst, wie du die Bedürfnisse, Motive und Entscheidungskriterien unterschiedlicher Stakeholder erkennst und deine Argumentation gezielt darauf ausrichtest. Denn im B2B-Vertrieb entscheidet nicht "das beste Produkt", sondern die Story, die den richtigen Kunden zur richtigen Zeit überzeugt..

Du arbeitest mit KI als Formulierungs- und Perspektivpartner: Du übersetzt Produktmerkmale in stakeholder-gerechte Nutzenargumente, entwickelst deine USPs und Wettbewerbsvorteile kundenorientiert weiter und lernst, mit der passenden Story Interesse zu wecken und Prioritäten zu beeinflussen. Ob Einkauf, Fachabteilung oder Geschäftsführung – du weißt, wie du jeden Ansprechpartner mit dem richtigen Argument erreichst.

Das Ergebnis ist ein persönlicher Nutzenstory-Baukasten mit fertigen Prompts und Argumentationsbausteinen, die du ab sofort für jede Kundensituation individuell veredeln kannst – in einem Bruchteil der üblichen Zeit.

Dein KI-Praxisanteil in diesem Modul

- Du erlebst live, wie KI ein Produktmerkmal Schritt für Schritt in eine stakeholder-gerechte Nutzenargumentation übersetzt – für Einkauf, Fachabteilung und Geschäftsführung im direkten Vergleich.
- Du nutzt KI für einen echten Perspektivwechsel: KI schlüpft in die Rolle deines Kunden und benennt dessen mutmaßliche Motive, Sorgen und Entscheidungskriterien.
- Du formulierst deine eigenen USPs mit KI in drei Varianten – nüchtern, emotional und wirtschaftlich – und wählst die wirkungsvollste für deine Zielsituation aus.
- Du baust deinen persönlichen „Nutzenstory-Baukasten" mit Prompts für unterschiedliche Zielgruppen und erweiterst damit dein KI-Logbuch.

Dein Nutzen in diesem Modul
- Produktmerkmale und USPs konsequent aus Kundensicht in überzeugende Nutzenargumente übersetzen können.
- Für unterschiedliche Stakeholder – Einkauf, Fachabteilung, Geschäftsführung – in kurzer Zeit passende Nutzenstorys entwickeln können.
- Mit einem persönlichen Nutzenstory-Baukasten schneller und wirkungsvoller in jedes Kundengespräch gehen können.

Modul 5: Webinar 4 Stunden

Andreas Leschke oder Dr. Lars Manzke (Verhandlungsexperten) und Michael Hollmann (KI-Experte)

Einwandbehandlung mit Künstlicher Intelligenz

Einwände sind keine Hindernisse – sie sind Kaufsignale. In diesem Modul lernst du, Einwände als das zu sehen, was sie wirklich sind: eine Chance, Vertrauen aufzubauen und die Verhandlung voranzubringen. Denn wer Einwände souverän klärt, muss sie nicht durch Entgegenkommen lösen.

Ausgehend von Empathie lernst du bewährte Methoden und Kurzinterventionen für die souveräne Einwandbehandlung im B2B-Vertrieb. Du entwickelst ein feines Gespür dafür, ob hinter einem Einwand ein echtes Missverständnis, ein unerfülltes Bedürfnis oder ein taktisches Signal steckt – und reagierst entsprechend sicher und wirkungsvoll.

KI wird in diesem Modul zum persönlichen Trainingspartner: Du baust dir einen individuellen, auf deine Branche zugeschnittenen Einwand-Katalog auf und einen eigenen Einwand-Simulator, mit dem du realistische Verhandlungssituationen so oft üben kannst, wie du möchtest – ohne echtes Risiko, aber mit maximalem Lerneffekt.

Du verlässt das Modul mit einem einsatzbereiten System, das Einwandbehandlung erstmals systematisch mit echtem Verhandlungsfortschritt verbindet.

Dein KI-Praxisanteil in diesem Modul
- Du erlebst eine Live-Einwandsimulation: KI spielt einen skeptischen Kunden, der Trainer reagiert – und die Gruppe analysiert gemeinsam Wirkung und Technik.
- Du lässt dir von KI die häufigsten Einwände deiner Branche generieren und erarbeitest dazu empathische, wirksame Reaktionen für deinen persönlichen Einwand-Katalog.
- Du trainierst im eigenen „Einwand-Simulator" deine Reaktionen im direkten Dialog mit KI und erhältst unmittelbares Feedback zu Wirkung und Formulierung.
- Du erweiterst dein KI-Logbuch um einen einsatzbereiten Einwand-Katalog und einen wiederverwendbaren Simulations-Prompt für eigenständiges Training zwischen den Modulen.

Dein Nutzen in diesem Modul
- Einwände als Kaufsignale erkennen und mit Empathie und klaren Methoden souverän in Verhandlungsfortschritt verwandeln können.
- Mit einem branchenspezifischen Einwand-Katalog auf die häufigsten Situationen vorbereitet und sicher reagieren können.
- Mit dem persönlichen KI-Simulator risikolos und so oft wie nötig trainieren – für maximale Sicherheit im Ernstfall.

Modul 6: Webinar 4 Stunden

Andreas Leschke oder Dr. Lars Manzke (Verhandlungsexperten) und Michael Hollmann (KI-Experte)

Verhandlungsvorbereitung & -nachbereitung als KI-Prozess

Professionelle Verhandler gewinnen nicht nur am Tisch – sie gewinnen in der Vorbereitung und sichern ihre Ergebnisse in der Nachbereitung. In diesem Modul machst du genau das zur verlässlichen Routine: Du legst einen persönlichen Standardprozess mit Checkliste fest und etablierst eine strukturierte Vor- und Nachbereitung, die im Alltag wirklich funktioniert – statt als Fleißaufgabe liegen zu bleiben.

KI übernimmt dabei die zeitraubende Dokumentationsarbeit: strukturierte Notizen, präzise Zusammenfassungen, klare To-dos und offene Punkte nach jeder Verhandlung – in Sekunden statt Stunden. Ein besonderer Fokus liegt auf Qualitätssicherung: Mit gezielten Devil's-Advocate-Prompts lässt du KI bewusst gegen deine eigene Position argumentieren und deckst Schwachstellen auf, bevor es die Gegenseite tut.

Das zentrale Ergebnis dieses Moduls ist dein persönlicher **„Verhandlungsassistent“** – ein wiederverwendbares Template, das nach dem Training im Arbeitsalltag weiterlebt und dir bei jeder künftigen Verhandlung Zeit und Qualität sichert. Genau dort, wo im Alltag am meisten Wissen verloren geht, setzt dieses Modul an.

Dein KI-Praxisanteil in diesem Modul

- Du erlebst live, wie KI aus einer einfachen Gesprächsnotiz in Sekunden eine strukturierte Zusammenfassung, To-do-Liste und offene Punkte für die nächste Runde erstellt.
- Du nutzt den „Devil's Advocate"-Prompt: KI argumentiert gezielt gegen deine eigene Position und deckt Schwachstellen in deiner Vorbereitung auf – bevor es die Gegenseite tut.
- Du gestaltest deinen persönlichen Vor- und Nachbereitungs-Prozess als einsatzbereite Checkliste kombiniert mit einem maßgeschneiderten Prompt-Set.
- Du baust deinen persönlichen „**Verhandlungsassistenten**" als wiederverwendbares Template – die umfassendste Vorlage deines KI-Logbuchs für den direkten Einsatz im Alltag.

Dein Nutzen in diesem Modul

- Vor- und Nachbereitung von Verhandlungen als verlässliche Routine etablieren und wertvolles Wissen dauerhaft sichern können.
- Mit KI strukturierte Zusammenfassungen, To-dos und offene Punkte in Minuten statt Stunden erstellen können.
- Die eigene Strategie mit Devil's-Advocate-Prompts auf Schwachstellen prüfen – bevor es die Gegenseite tut.

Modul 7: Webinar 4 Stunden

Andreas Leschke oder Dr. Lars Manzke (Verhandlungsexperten) und Michael Hollmann (KI-Experte)

Stakeholder, Machtstrukturen & Organigramm mit KI sichtbar machen

Im B2B-Vertrieb entscheidet selten eine Person allein. Buying Center, versteckte Einflüsse und informelle Machtstrukturen prägen komplexe Verhandlungen – und wer sie nicht kennt, verhandelt am falschen Tisch. In diesem Modul lernst du, wer wirklich entscheidet: Du meisterst professionelles Stakeholder-Mapping in komplexen Organisationen und entwickelst ein sicheres Gespür für Entscheider, Befürworter und Gegner.

Mit KI erstellst du strukturierte Organigramm-Hypothesen aus öffentlich verfügbaren Informationen und baust eine „politische Landkarte" deiner wichtigsten Zielkunden – präzise, systematisch und in einem Bruchteil der Zeit, die eine manuelle Recherche kosten würde. Dabei wird Qualitätssicherung ausdrücklich mittrainiert: Du lernst, KI-generierte Hypothesen kritisch zu bewerten und Datenquellen auf ihre Belastbarkeit zu prüfen.

Das Modul ist bewusst praxisnah gestaltet: Du arbeitest live an realen Kundenfällen und gehst mit einer fertigen politischen Landkarte deiner Top-Kunden direkt in die nächste Verhandlung.

Dein KI-Praxisanteil in diesem Modul

- Du erlebst live, wie KI aus öffentlichen Informationsschnipseln eine strukturierte Organigramm-Hypothese zu einem Zielkunden entwickelt – und wo die Grenzen dieser Analyse liegen.
- Du erstellst mit KI die „Politische Landkarte" eines echten Kundenfalls: Entscheider, Befürworter und Gegner werden sichtbar und strategisch eingeordnet.
- Du erarbeitest ein vollständiges Gesprächspartner-Profil – Rolle, Interessen, mögliche Agenda – und prüfst die Belastbarkeit der zugrundeliegenden Datenquellen kritisch.
- Du entwickelst deinen persönlichen „Buying-Center-Prompt" für die schnelle Stakeholder-Analyse künftiger Zielkunden und ergänzt damit dein KI-Logbuch.

Dein Nutzen in diesem Modul

- Buying Center und Machtstrukturen in komplexen Organisationen systematisch analysieren und die richtigen Ansprechpartner identifizieren können.
- Mit KI eine belastbare politische Landkarte wichtiger Zielkunden erstellen und Entscheider, Befürworter und Gegner gezielt einordnen können.
- Die Qualität von KI-generierten Stakeholder-Hypothesen kritisch bewerten und sicher damit arbeiten können.

Modul 8: Webinar 4 Stunden

Andreas Leschke oder Dr. Lars Manzke (Verhandlungsexperten) und Michael Hollmann (KI-Experte)

Strategische Szenarien- und Gesprächsplanung mit KI

Wer in Preisverhandlungen souverän agiert, hat sich vorbereitet – nicht nur auf das Ziel, sondern auf jeden möglichen Gesprächsverlauf. In diesem Modul verbindest du Verhandlungspsychologie mit strategischer Planung: Du arbeitest mit Paketlogik, setzt Anker gezielt ein und gestaltest Zugeständnisse nach dem Prinzip „Give & Get".

Mit KI als strategischem Sparringspartner entwirfst du individuelle Gesprächsleitfäden
und eine durchdachte Preisstrategie, die auf den jeweiligen Kunden und die konkrete Verhandlungssituation angepasst ist. Du planst Best-, Real- und Worst-Case-Szenarien inklusive Reaktionsoptionen und weißt für jeden Verlauf, welcher nächste Schritt dich dem Abschluss näherbringt. Abschlusstechniken und Closing-Strategien runden das Modul ab und geben dir das Handwerkszeug für den entscheidenden Moment.

Du verlässt dieses Modul mit wiederverwendbaren Vorlagen für jede künftige Preisverhandlung – und der Sicherheit, auch unter Druck strategisch zu denken.

Dein KI-Praxisanteil in diesem Modul

- Du erlebst ein live KI-Sparring zur Preisstrategie: Anker setzen, Paketvarianten entwickeln und die optimale Zugeständnis-Reihenfolge für einen konkreten Fall durchspielen.
- Du erarbeitest deine persönliche „Give & Get-Matrix" mit KI: Tauschmasse strukturiert identifizieren – was kostet dich wenig und ist dem Kunden viel wert?
- Du erstellst mit KI einen individuellen Gesprächsleitfaden inklusive Verhandlungsphasen und Preisstrategie – zugeschnitten auf einen realen Kundenfall.
- Du nutzt KI für eine vollständige Szenario-Planung: Best-, Real- und Worst-Case-Szenarien werden mit konkreten Reaktionsoptionen ausgearbeitet und als wiederverwendbare Vorlage in deinem KI-Logbuch gespeichert.

Dein Nutzen in diesem Modul

- Preis- und Paketstrategien, Anker und Zugeständnisse nach dem Prinzip „Give & Get" strukturiert planen und vorab im KI-Sparring testen können.
- Individuelle Gesprächsleitfäden mit Phasen, Preisstrategie und konkreten Szenarien entwickeln und sicher einsetzen können.
- Mit wiederverwendbaren Vorlagen besser vorbereitet und strategisch schärfer in jede Preisverhandlung gehen können.

Modul 9: Webinar 4 Stunden

Andreas Leschke oder Dr. Lars Manzke (Verhandlungsexperten) und Michael Hollmann (KI-Experte)

Schwierige Verhandlungen & Verhandlungstypen mit KI simulieren

Die härtesten Verhandlungen entscheiden sich nicht durch bessere Argumente allein – sondern durch Haltung, Nerven und die Fähigkeit, unter Druck souverän zu bleiben. In diesem Modul trainierst du genau das: harte Taktiken erkennen und kontern, mit Zeitdruck und „Good Cop / Bad Cop" umgehen und bewusst mit „Starting with NO!" arbeiten. Du lernst, schwierige Verhandlungstypen zu lesen – vom Hardliner über den Bedenkenträger bis zum Machtmenschen – und für jeden die passende Strategie einzusetzen.

KI wird in diesem Modul zum realistischen Trainingspartner für genau die Situationen, die im Alltag am meisten kosten und sich sonst kaum gefahrlos üben lassen. Du spielst schwierige Szenarien so oft durch, wie du möchtest – mit einstellbarem

Härtegrad und unmittelbarem Feedback. Ergänzt wird das Training um Emotionsmanagement: Du lernst, deine eigene Sprache und deinen Ton unter Druck zu reflektieren und gezielt zu steuern. Und du bereitest dich auf den Moment vor, in dem ein konstruktiver Abbruch die klügste Entscheidung ist – und wie du danach geschickt wieder einsteigst.

Du verlässt dieses Modul mit spürbar mehr Sicherheit und Resilienz für die schwierigsten Verhandlungssituationen deines Alltags.

Dein KI-Praxisanteil in diesem Modul

- Du erlebst live, wie KI einen Hardliner spielt: Der Trainer zeigt Deeskalation und Standfestigkeit in der Praxis – die Gruppe analysiert Wirkung und Technik gemeinsam.
- Du trainierst im „Rollen-Simulator" gegen KI-generierte schwierige Verhandlungstypen – Bedenkenträger, Machtmensch, Zeitdruck-Taktiker – und stellst den Schwierigkeitsgrad selbst ein.
- Du nutzt die „Ton-Reflexion": KI analysiert deine eigenen Formulierungen auf ihre Wirkung – angreifend, defensiv oder souverän – und schlägt wirkungsvollere Alternativen vor.
- Du bereitest mit KI-Formulierungen für einen konstruktiven Verhandlungsabbruch und den späteren Wiedereinstieg vor und sicherst sie als Vorlage in deinem KI-Logbuch.

Dein Nutzen in diesem Modul

- Harte Taktiken und schwierige Verhandlungstypen erkennen und mit klaren Strategien souverän und standfest reagieren können.
- Die eigene Sprache und Tonwirkung unter Druck reflektieren und gezielt steuern können.
- Im KI-Simulator risikolos gegen realistische schwierige Szenarien trainieren und Resilienz für den Ernstfall aufbauen können.

Modul 10: Webinar 4 Stunden

Andreas Leschke oder Dr. Lars Manzke (Verhandlungsexperten) und Michael Hollmann (KI-Experte)

Review, KI-Update & persönliches KI-System

Das Abschlussmodul bringt alles zusammen. Du blickst zurück auf zehn Monate Training, echte Verhandlungen und messbare Wirkung – und du schaust nach vorne: auf ein persönliches, dauerhaft nutzbares Verhandlungs- und KI-System, das nach dem letzten Termin weiterläuft. Aus einzelnen Werkzeugen, Prompts und Erkenntnissen wird ein zusammenhängendes System, das zu deinem Alltag, deinen Kunden und deiner Persönlichkeit passt.

Du erhältst ein kompaktes KI-Update: Was hat sich in den letzten Monaten bei KI getan – und was ist für Verhandler wirklich relevant? Gerade beim schnell veränderlichen KI-Thema ist dieser Blick auf aktuelle Entwicklungen ein echter Mehrwert. In einer dynamischen Transferübung führst du alle Module zusammen und baust mit Unterstützung eines KI-Coaches Resilienz für wiederkehrend schwierige Verhandlungssituationen auf.

Den Abschluss bilden deine individuellen Key Learnings und ein klares Commitment: ein persönlicher 90-Tage-Plan mit konkreten Routinen und nächsten Schritten – damit das Gelernte nicht im Alltag versandet, sondern wirkt.

Dein KI-Praxisanteil in diesem Modul

- Du erhältst ein kompaktes Live-Update: „Was ist neu und relevant bei KI?" – ein strukturierter Überblick über die wichtigsten Entwicklungen seit Trainingsstart, direkt auf Verhandlungssituationen bezogen.
- Du bündelst alle über die Module in deinem KI-Logbuch gesammelten Prompts, Checklisten und Simulatoren zu deinem persönlichen „KI-System" – deinem dauerhaft nutzbaren Werkzeugkasten für jede künftige Verhandlung.
- Du nutzt den „KI-Coach" für Reframing und mentale Vorbereitung: Im Dialog mit KI bereitest du dich auf eine konkrete, anstehende echte Verhandlung vor.
- Du erstellst deinen individuellen 90-Tage-Plan – KI übersetzt deine Ziele in konkrete Routinen, Erinnerungen und nächste Schritte für den direkten Transfer in den Alltag.

Dein Nutzen in diesem Modul

- Alle Werkzeuge, Prompts und Erkenntnisse des gesamten Praxistrainings zu einem persönlichen, dauerhaft nutzbaren KI-System zusammenführen können.
- Aktuelle KI-Entwicklungen einordnen und für die eigene Verhandlungspraxis direkt nutzbar machen können.

- Mit einem konkreten 90-Tage-Plan und klaren Routinen sicherstellen, dass das Gelernte im Alltag wirkt – und nicht versandet.

Modul 11: Coaching ca. 1 Stunde

Coaches: Andreas Leschke, Dr. Lars Manzke (Verhandlungen) oder Michael Hollmann (KI)

1:1 Transfercoaching „My Case"

Wann immer du während der zehnmonatigen Laufzeit der „KI- Praxistraining: Verhandlungsvorsprung im B2B-Vertrieb" ein Thema vertiefen oder dich auf eine schwierige Verhandlung vorbereiten möchtest, steht dir ein individuelles 1:1-Transfercoaching „my Case" mit dem Experten deiner Wahl zur Verfügung.

Dein Trainer vereinbart zu diesem Zweck mit dir einen festen Coaching-Termin, an dem du eine Stunde "my Case" 1:1 mit ihm besprichst. So baust du dein Handlungswissen weiter aus und sicherst den direkten Lernerfolg für deine Praxis.

Für den einzelnen Menschen oder für ein Team ist Coaching eine effektive Methode, besondere Herausforderungen anzunehmen und in positives, ergebnisorientiertes Handeln umzuwandeln.
Mit unserem professionellen Coaching unterstützen wir dich, selbstständig Entscheidungsprozesse zu gestalten und nachhaltig umzusetzen.

Lernumgebung

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

Dein Nutzen

- Du legst dein persönliches **KI-Logbuch** an – deinen wachsenden Werkzeugkasten mit Prompts und Vorlagen für alle weiteren Module.
- Die wirkungsvollsten **Methoden professioneller B2B-Verhandlungsführung** kennen und sicher anwenden können – von der Zielsetzung bis zum Abschluss.
- **KI gezielt** als Sparringspartner, Recherchewerkzeug und Simulator in den eigenen **Verhandlungsalltag integrieren** können – ohne die Entscheidung aus der Hand zu geben.
- **Besser vorbereitet** in jede Verhandlung gehen: mit klaren Zielen, einer durchdachten Strategie und belastbaren Szenarien statt Bauchgefühl.
- Stakeholder, Machtstrukturen und Buying Center in komplexen Organisationen systematisch **analysieren** und die richtigen Hebel gezielt einsetzen können.
- Du baust deinen persönlichen „**Nutzenstory-Baukasten**" mit Prompts für unterschiedliche Zielgruppen und erweiterst damit dein KI-Logbuch.
- Einwände, Preisdruck und harte **Taktiken** souverän behandeln – und schwierige **Verhandlungstypen** sicher erkennen und damit umgehen können.
- Du baust deinen persönlichen „**Verhandlungsassistenten**" als wiederverwendbares Template – die umfassendste Vorlage deines KI-Logbuchs für den direkten Einsatz im Alltag.
- **Du arbeitest live an realen Kundenfällen** und gehst mit einer fertigen politischen Landkarte deiner Top-Kunden direkt in die nächste Verhandlung.
- Mit KI erarbeitest du wiederverwendbaren Vorlagen für jede künftige Verhandlung – und der **Sicherheit, auch unter Druck strategisch zu denken**.
- Du erstellst mit **KI einen individuellen Gesprächsleitfaden** inklusive Verhandlungsphasen und Preisstrategie – zugeschnitten auf einen realen Kundenfall.
- Du nutzt KI für eine vollständige **Szenario-Planung**: Best-, Real- und Worst-Case-Szenarien werden mit konkreten Reaktionsoptionen ausgearbeitet und als wiederverwendbare Vorlage in deinem KI-Logbuch gespeichert.

- Du nutzt die „**Ton-Reflexion**": KI analysiert deine eigenen Formulierungen auf ihre Wirkung – angreifend, defensiv oder souverän – und schlägt wirkungsvollere Alternativen vor.
- Du bereitest mit KI-Formulierungen für einen konstruktiven **Verhandlungsabbruch** und den späteren **Wiedereinstieg** vor und sicherst sie als Vorlage in deinem KI-Logbuch.
- Du baust deinen persönlichen Werkzeugkasten, **dein KI-Logbuch** aus Prompts, Checklisten und Simulatoren auf, der nach dem Training direkt im Alltag weiterläuft und mit jeder Verhandlung wächst.
- Du entwickelst deinen **persönlichen 90-Tage-Plan** mit konkreten Routinen und nächsten Schritten – damit das Gelernte nicht im Alltag versandet, sondern wirkt.
- Du bündelst alle über die Module in deinem **KI-Logbuch** gesammelten Prompts, Checklisten und Simulatoren zu deinem persönlichen „**KI-System**" – deinem dauerhaft nutzbaren Werkzeugkasten für jede künftige Verhandlung.
- Du nutzt den „**KI-Coach**" für Reframing und mentale Vorbereitung: Im Dialog mit KI bereitest du dich auf eine konkrete, anstehende echte Verhandlung vor.
- Die Inhalte dieses Trainings unterstützen die **Nachweispflicht** zur Förderung von KI-Kompetenz im Sinne des Art. 4 EU KI-VO.
- Durch dein **1:1 Coaching „my Case"** kannst du ein Thema deiner Wahl vertiefen oder dich auf eine schwierige Verhandlung vorbereiten, **1 Stunde** mit dem Experten deiner Wahl, während der gesamten Laufzeit des KI-Praxistraining.
- Du erhältst das anerkannte **Zertifikat** der Haufe Akademie und verschaffst dir einen Vorsprung als „**Top-Closer B2B Vertrieb**".

Methoden

Die Experten verbinden Live-Demos, KI-Simulationen, geführte KI-Prompting-Übungen, Einzel- und Gruppenarbeiten und interaktive Teamübungen mit Kundenfällen aus deiner Praxis. Dein persönliches KI-Logbuch wächst Modul für Modul und wird zum dauerhaften KI-System, deinem Werkzeugkasten für jede künftige Verhandlung. Im persönlichen 1:1-Coaching „My Case" erhältst du direktes Feedback, das dich weiterbringt!

In der Veranstaltung kann folgendes Drittanbieter-Tool eingesetzt werden

KI-Tools

In diesem ausgewählten Seminar der Haufe Akademie spielen KI-Tools eine wichtige Rolle.

Für ein optimales Lernerlebnis ist bei einigen Tools eine Registrierung erforderlich. Die Registrierung ist freiwillig, eine Teilnahme an diesem Seminar ist auch ohne Registrierung möglich. Die Anbieter der Dienste verarbeiten die Daten in der Regel in eigener Verantwortung. Dies bedeutet, dass sie für die Einhaltung der geltenden Datenschutzbestimmungen und die Sicherheit der Verarbeitung verantwortlich sind. Die Haufe Akademie hat keine vertragliche Beziehung zum Anbieter, und die Teilnehmer:innen müssen selbstständig, z.B. Nutzungsbedingungen zustimmen.

Es wird empfohlen, eine E-Mail-Adresse zu verwenden, die keine Rückschlüsse auf eine Person zulässt.

Details zur Verarbeitung sind in der Datenschutzerklärung des jeweiligen Tools wie z.B. ChatGPT, Gemini, HeyGen, Perplexity etc. zu finden.

Teilnehmer:innenkreis

Das Training richtet sich an alle B2B-Vertriebsprofis – Account Manger:innen, Key Account Manager:innen, Sales Manager: innen, Verteriebsmanager:innen, Verkäufer:innen mit Verhandlungserfahrung, Verkäufer:innen aus Innen- und Außendienst und an Nachwuchs- und Führungskräfte in Verkauf/Vertrieb, Gebietsverkaufsleiter:innen, Regionalleiter:innen, Vertriebsleiter:innen, Head of Sales, Head of Key Account Management, Head of Business Development und alle im Vertrieb oder Verkauf, die regelmäßig komplexe B2B-Verhandlungen mit Einkauf, Entscheidern und Buying Centern führen und KI systematisch als Wettbewerbsvorteil in ihrer Verhandlungspraxis etablieren wollen. Es ist ebenso relevant für Führungskräfte mit Verhandlungsverantwortung in Business Development, Presales oder Bid Management, die ihre Verhandlungskompetenz gezielt mit KI-Tools erweitern und modernisieren 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



Michael Hollmann
Als ehemaliger Geschäftsführer eines IT-Systemhauses mit 30 Mitarbeitenden weiß ich, was es bedeutet, Veränderung nicht nur zu empfehlen, sondern selbst zu verantworten. Nach dem Verkauf meines Unternehmens habe ich im Enterprise-Umfeld ein spezialisiertes Change-Management-Team aufgebaut und DAX-Konzerne wie Mittelständler bei der digitalen Transformation begleitet. Heute berate ich Unternehmen beim strategischen Einsatz künstlicher Intelligenz. Was mich antreibt: Technologie entfaltet ihren Wert erst, wenn Menschen sie verstehen und Organisationen sich mitentwickeln. Genau diese Brücke zu bauen, ist mein Anspruch.



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



Andreas Leschke
Führung und Verkauf sind die beiden zentralen Bereiche, die für den Erfolg praktisch jeder Organisation verantwortlich sind. Und dabei sind es immer die Kompetenzen der Menschen, die zu langfristigen Erfolgen führen. Deshalb unterstütze ich Verkaufende und Führungskräfte mit Leidenschaft dabei, genau die Kompetenzen auf- und auszubauen, die sie für ihre professionelle Arbeit, ihre persönliche Weiterentwicklung und den Erfolg ihrer Organisation wirklich brauchen.

Deine Vorteile im Überblick

Mit Zertifikat
Nach erfolgreichem Abschluss erhältst du ein anerkanntes Zertifikat, das deine neu erworbenen Kompetenzen belegt.

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.

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

Qualifizierungsprogramm | Online

10 Module à 4 Stunden, 1 Stunde 1:1 Coaching
max. 9 Teilnehmer:innen

Termine

01.02.-15.11.2027

Webinar
01.02.2027
Live-Online
Montag, 01.02.2027
08:30 Uhr - 12:30 Uhr

Webinar
01.03.2027
Live-Online
Montag, 01.03.2027
08:30 Uhr - 12:30 Uhr

Webinar
19.04.2027
Live-Online
Montag, 19.04.2027
08:30 Uhr - 12:30 Uhr

Webinar
31.05.2027
Live-Online
Montag, 31.05.2027
08:30 Uhr - 12:30 Uhr

Webinar
05.07.2027
Live-Online
Montag, 05.07.2027
08:30 Uhr - 12:30 Uhr

Webinar
26.07.2027
Live-Online

07.06.2027-13.03.2028

Webinar
07.06.2027
Live-Online
Montag, 07.06.2027
08:30 Uhr - 12:30 Uhr

Webinar
28.06.2027
Live-Online
Montag, 28.06.2027
08:30 Uhr - 12:30 Uhr

Webinar
30.08.2027
Live-Online
Montag, 30.08.2027
08:30 Uhr - 12:30 Uhr

Webinar
27.09.2027
Live-Online
Montag, 27.09.2027
08:30 Uhr - 12:30 Uhr

Webinar
25.10.2027
Live-Online
Montag, 25.10.2027
08:30 Uhr - 12:30 Uhr

Webinar
22.11.2027
Live-Online

Montag, 26.07.2027
08:30 Uhr - 12:30 Uhr

Webinar
16.08.2027
Live-Online
Montag, 16.08.2027
08:30 Uhr - 12:30 Uhr

Webinar
13.09.2027
Live-Online
Montag, 13.09.2027
08:30 Uhr - 12:30 Uhr

Webinar
18.10.2027
Live-Online
Montag, 18.10.2027
08:30 Uhr - 12:30 Uhr

Webinar
15.11.2027
Live-Online
Montag, 15.11.2027
08:30 Uhr - 12:30 Uhr

Montag, 22.11.2027
08:30 Uhr - 12:30 Uhr

Webinar
20.12.2027
Live-Online
Montag, 20.12.2027
08:30 Uhr - 12:30 Uhr

Webinar
17.01.2028
Live-Online
Montag, 17.01.2028
08:30 Uhr - 12:30 Uhr

Webinar
14.02.2028
Live-Online
Montag, 14.02.2028
08:30 Uhr - 12:30 Uhr

Webinar
13.03.2028
Live-Online
Montag, 13.03.2028
08:30 Uhr - 12:30 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/42940

Teilnahmegebühr

€ 3.490,- zzgl. MwSt.
€ 4.153,10 inkl. MwSt.

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/42940
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.