

# Verhandlungstraining für den Verkaufsprofi I (Präsenz)

## Verhandlungen in Vertrieb und Verkauf erfolgreicher führen

Du möchtest deine Verhandlungen erfolgreicher führen und deine Ziele durchsetzen? Erhöhe deine Abschlussquote und Erträge, indem du mit entscheidenden Verhandlungsstrategien und Methoden Verhandlungen auf Augenhöhe führst. Mit professionellen Einkäufermethoden schlagfertig umzugehen ist das Ergebnis deiner exzellenten Gesprächsplanung und Menschenkenntnis. Die professionelle Vorbereitung, das Wissen um Interessen und Motive der Verhandlungspartner:innen sowie professionelle Verhandlungsrhetorik und Einsatzmöglichkeiten der KI bei deiner Verhandlungsstrategie sind Schwerpunkte dieses Seminars.

### Inhalte

#### Professionelle Vorbereitung von Verhandlungen - mit Künstlicher Intelligenz

- Machtverhältnisse richtig einschätzen.
- Verhandlungsstrategie entwickeln.
- Plan A, Plan B und Plan C aufbauen.
- Praxisnahe Einsatzmöglichkeiten von KI.

#### Strategische Gesprächsführung - Leitfaden zur Zielerreichung

- Gesprächseinstieg und Positionierung als Expert:in.
- Fragetechnik zum Erkennen von Interessen und Zielen
- Einwandbehandlung und überzeugende Argumentation.
- Einkäufermethoden erkennen und Verkäufermethoden gezielt einsetzen.
- Wo ist KI für meine Verhandlung hilfreich - und wo nicht?

#### Psychologie des Verhandeln - Verhandlungsklima positiv beeinflussen

- Grundlagen der Verhandlungspsychologie.
- Verhandlungsmuster von Gesprächspartner:innen erkennen und erfolgreich nutzen.
- Eigene Verhandlungsmuster optimieren.

#### Verhandlungen sicher führen - authentisch und schlagfertig

- Gesprächsphasen und Strukturen.
- Verhandlungsstile und Kommunikationstechniken.
- Körpersprache - Die große Wirkung kleiner Gesten.

#### Herausfordernde Verhandlungssituationen - Schwierige Situationen gelassen meistern

- Wie du dich mit Künstlicher Intelligenz auf schwierige Situationen vorbereiten kannst.
- Widerständen souverän begegnen.
- Intensives Training von Verhandlungen mit Fallbeispielen und Praxissituationen.

### Lernumgebung

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

### Dein Nutzen

Nach diesem Grundlagenseminar kannst du professionelle Verhandlungsmethoden anwenden. Du steigerst deine Verhandlungskompetenz und deinen persönlichen Auftritt. Deine Verhandlungsergebnisse werden sich maßgeblich verbessern.

Du weißt, wie du...

- Verhandlungen professionell vorbereitest und die KI einsetzen kannst.

- die führende Rolle in der Verhandlung einnimmst,
- überzeugend argumentierst und deine Interessen durchsetzt,
- exzellente Fragetechniken einsetzt,
- schwierige Verhandlungssituationen meisterst,
- deine persönlichen Stärken und effektive Methoden für deine Verhandlungsziele nutzt..

## Methoden

Praxisorientierte Fallbeispiele, Gruppenarbeiten, Lehrgespräche, Diskussionen, Analysen, Reflexion, Trainer-Feedback.

## Teilnehmer:innenkreis

Key Account Manager:innen, Nachwuchsführungskräfte im Verkauf/Vertrieb, die sich die Grundlagen des Verhandeln aneignen wollen, Teilnehmende der Seminare "Professionell verkaufen I + II" und "Strategisches Verkaufen", Gebietsverkaufsleiter:innen, Sales Manager:innen, Verkäufer:innen aus Innen- und Außendienst, Quereinsteiger:innen im Vertrieb und Verkauf, Teamleiter:innen, Projektleiter:innen, Projektmanager:innen, Selbstständige Unternehmer:innen, Geschäftsführer:innen.

## Diese Veranstaltung ist auch als Modul buchbar von:

Zertifizierter Verhandlungsprofi Sales / Sales Negotiator

Geprüfte:r Account Manager:in – Advanced

Geprüfte:r Trainer:in Vertrieb und Verkauf / Sales Trainer

Zertifizierte:r Account Manager:in

## 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:innen



### Helmut Beuel

Ich unterstütze Unternehmen dabei, ihre Vertriebs- und Verhandlungskompetenz nachhaltig zu stärken – mit einem klaren Fokus auf messbare Ergebnisse in realen



### 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

Geschäftssituationen.  
 Was mich besonders auszeichnet:  
 Über 35 Jahre Erfahrung, mehr als 3.000 durchgeführte Seminare, rund 500 Einzelcoachings sowie die Arbeit mit über 60.000 Teilnehmenden in Seminaren und Vorträgen. Dabei habe ich über 9.000 konkrete Praxisfälle aus Vertrieb und Verhandlung analysiert und bearbeitet.  
 Diese Erfahrung kombiniere ich mit einem ausgeprägten strategischen und komplexen Denkansatz.  
 Scheinbar unlösbare Situationen im Vertrieb sind meine größte Motivation.



**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.

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.



**Britta von der Linden**  
 Menschen in unterschiedlichen Systemen zu begleiten, zu fördern und zu fordern, ist mir ein besonderes Anliegen. Meine langjährige, vielfältige Praxiserfahrung und die branchenübergreifende Tätigkeit als Trainerin und Coach machen es mir möglich, meiner Leidenschaft zu folgen: Menschen und Teams zum Wachstum zu verhelfen. Praktisches Knowhow, Wissen auch über den Tellerrand hinaus sowie eine Portion Humor gepaart mit Pragmatismus machen meine Arbeit aus.

## Details zur Weiterbildung

### Training | Präsenz

2 Tage  
 Zahl der Teilnehmenden begrenzt

### Termine

**21.-22.05.2026**  
 Berlin  
**Veranstaltungsort**  
 Classik Hotel Alexander Plaza Berlin

**Tage & Uhrzeit**  
 Donnerstag, 21.05.2026  
 09:00 Uhr - 17:00 Uhr  
 Freitag, 22.05.2026  
 09:00 Uhr - 17:00 Uhr

**08.-09.06.2026**  
 München  
**Veranstaltungsort**  
 Holiday Inn Unterhaching

**Tage & Uhrzeit**  
 Montag, 08.06.2026  
 09:00 Uhr - 17:00 Uhr  
 Dienstag, 09.06.2026  
 09:00 Uhr - 17:00 Uhr

**16.-17.07.2026**  
 Köln  
**Veranstaltungsort**  
 Mercure Hotel Köln West

**Tage & Uhrzeit**  
 Donnerstag, 16.07.2026  
 09:00 Uhr - 17:00 Uhr  
 Freitag, 17.07.2026  
 09:00 Uhr - 17:00 Uhr

**20.-21.08.2026**

Berlin

**Veranstaltungsort**

Hotel MOA Berlin

**Tage & Uhrzeit**

Donnerstag, 20.08.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Freitag, 21.08.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

**09.-10.09.2026**

Frankfurt a. M./Offenbach

**Veranstaltungsort**Best Western Macrander Hotel  
Kaiserlei**Tage & Uhrzeit**

Mittwoch, 09.09.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Donnerstag, 10.09.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

**19.-20.10.2026**

Hamburg

**Veranstaltungsort**

Leonardo Hamburg Altona

**Tage & Uhrzeit**

Montag, 19.10.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Dienstag, 20.10.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

**26.-27.11.2026**

Stuttgart

**Veranstaltungsort**

Holiday Inn

**Tage & Uhrzeit**

Donnerstag, 26.11.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Freitag, 27.11.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

**17.-18.12.2026**

Düsseldorf/Hilden

**Veranstaltungsort**

Sure Hotel by Best Western Hilden

**Tage & Uhrzeit**

Donnerstag, 17.12.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Freitag, 18.12.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

**09.-10.02.2027**

Berlin

**Veranstaltungsort**

Leonardo Royal Berlin Alexanderplatz

**Tage & Uhrzeit**

Dienstag, 09.02.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Mittwoch, 10.02.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

**03.-04.03.2027**

Frankfurt a. M.

**Veranstaltungsort**Leonardo Royal Hotel Conference  
Center**Tage & Uhrzeit**

Mittwoch, 03.03.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Donnerstag, 04.03.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

**Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter [www.haufe-akademie.de/5087](http://www.haufe-akademie.de/5087)****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/5087](http://www.haufe-akademie.de/5087)

E-Mail: [anmelden@haufe-akademie.de](mailto: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](http://www.haufe-akademie.de/agb) oder im Gesamtprogramm.

Die vollständigen Datenschutzbestimmungen findest du unter [www.haufe-akademie.de/datenschutz](http://www.haufe-akademie.de/datenschutz).

### **Haufe Akademie GmbH & Co. KG**

Munzinger Straße 9, 79111 Freiburg, [www.haufe-akademie.de](http://www.haufe-akademie.de), Beratung: Tel.: +49 761 595339-00, [service@haufe-akademie.de](mailto:service@haufe-akademie.de)

# Verhandlungstraining für den Verkaufsprofi I (Live-Online)

## Verhandlungen in Vertrieb und Verkauf erfolgreicher führen

Du möchtest deine Verhandlungen erfolgreicher führen und deine Ziele durchsetzen? Erhöhe deine Abschlussquote und Erträge, indem du mit entscheidenden Verhandlungsstrategien und Methoden Verhandlungen auf Augenhöhe führst. Mit professionellen Einkäufermethoden schlagfertig umzugehen ist das Ergebnis deiner exzellenten Gesprächsplanung und Menschenkenntnis. Die professionelle Vorbereitung, das Wissen um Interessen und Motive der Verhandlungspartner:innen sowie professionelle Verhandlungsrhetorik und Einsatzmöglichkeiten der KI bei deiner Verhandlungsstrategie sind Schwerpunkte dieses Seminars.

### Inhalte

#### Professionelle Vorbereitung von Verhandlungen - mit Künstlicher Intelligenz

- Machtverhältnisse richtig einschätzen.
- Verhandlungsstrategie entwickeln.
- Plan A, Plan B und Plan C aufbauen.
- Praxisnahe Einsatzmöglichkeiten von KI.

#### Strategische Gesprächsführung - Leitfaden zur Zielerreichung

- Gesprächseinstieg und Positionierung als Expert:in.
- Fragetechnik zum Erkennen von Interessen und Zielen
- Einwandbehandlung und überzeugende Argumentation.
- Einkäufermethoden erkennen und Verkäufermethoden gezielt einsetzen.
- Wo ist KI für meine Verhandlung hilfreich - und wo nicht?

#### Psychologie des Verhandeln - Verhandlungsklima positiv beeinflussen

- Grundlagen der Verhandlungspsychologie.
- Verhandlungsmuster von Gesprächspartner:innen erkennen und erfolgreich nutzen.
- Eigene Verhandlungsmuster optimieren.

#### Verhandlungen sicher führen - authentisch und schlagfertig

- Gesprächsphasen und Strukturen.
- Verhandlungsstile und Kommunikationstechniken.
- Körpersprache - Die große Wirkung kleiner Gesten.

#### Herausfordernde Verhandlungssituationen - Schwierige Situationen gelassen meistern

- Wie du dich mit Künstlicher Intelligenz auf schwierige Situationen vorbereiten kannst.
- Widerständen souverän begegnen.
- Intensives Training von Verhandlungen mit Fallbeispielen und Praxissituationen.

### Lernumgebung

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

### Dein Nutzen

Nach diesem Grundlagenseminar kannst du professionelle Verhandlungsmethoden anwenden. Du steigerst deine Verhandlungskompetenz und deinen persönlichen Auftritt. Deine Verhandlungsergebnisse werden sich maßgeblich verbessern.

Du weißt, wie du...

- Verhandlungen professionell vorbereitest und die KI einsetzen kannst.

- die führende Rolle in der Verhandlung einnimmst,
- überzeugend argumentierst und deine Interessen durchsetzt,
- exzellente Fragetechniken einsetzt,
- schwierige Verhandlungssituationen meisterst,
- deine persönlichen Stärken und effektive Methoden für deine Verhandlungsziele nutzt..

## Methoden

Praxisorientierte Fallbeispiele, Gruppenarbeiten, Lehrgespräche, Diskussionen, Analysen, Reflexion, Trainer-Feedback.

## Teilnehmer:innenkreis

Key Account Manager:innen, Nachwuchsführungskräfte im Verkauf/Vertrieb, die sich die Grundlagen des Verhandeln aneignen wollen, Teilnehmende der Seminare "Professionell verkaufen I + II" und "Strategisches Verkaufen", Gebietsverkaufsleiter:innen, Sales Manager:innen, Verkäufer:innen aus Innen- und Außendienst, Quereinsteiger:innen im Vertrieb und Verkauf, Teamleiter:innen, Projektleiter:innen, Projektmanager:innen, Selbstständige Unternehmer:innen, Geschäftsführer:innen.

## 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:innen



### Helmut Beuel

Ich unterstütze Unternehmen dabei, ihre Vertriebs- und Verhandlungskompetenz nachhaltig zu stärken – mit einem klaren Fokus auf messbare Ergebnisse in realen Geschäftssituationen.

Was mich besonders auszeichnet: Über 35 Jahre Erfahrung, mehr als 3.000 durchgeführte Seminare, rund 500 Einzelcoachings sowie die Arbeit mit über 60.000 Teilnehmenden in Seminaren und Vorträgen. Dabei habe ich über 9.000 konkrete Praxisfälle aus Vertrieb und Verhandlung analysiert und bearbeitet.

Diese Erfahrung kombiniere ich mit einem ausgeprägten strategischen



### 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.

und komplexen Denkansatz.  
Scheinbar unlösbare Situationen im  
Vertrieb sind meine größte Motivation.

**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.

**Britta von der Linden**

Menschen in unterschiedlichen  
Systemen zu begleiten, zu fördern und  
zu fordern, ist mir ein besonderes  
Anliegen. Meine langjährige,  
vielfältige Praxiserfahrung und die  
branchenübergreifende Tätigkeit als  
Trainerin und Coach machen es mir  
möglich, meiner Leidenschaft zu  
folgen: Menschen und Teams zum  
Wachstum zu verhelfen. Praktisches  
Knowhow, Wissen auch über den  
Tellerrand hinaus sowie eine Portion  
Humor gepaart mit Pragmatismus  
machen meine Arbeit aus.

## Details zur Weiterbildung

### Training | Online

2 Tage  
Zahl der Teilnehmenden begrenzt

### Starttermine

**16.-17.03.2027**

Live-Online

**Durchführung**

zoom

**Modulzeiten**

Dienstag, 16.03.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Mittwoch, 17.03.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter [www.haufe-akademie.de/32070](http://www.haufe-akademie.de/32070)

### Teilnahmegebühr

**€ 1.590,- zzgl. MwSt.**

€ 1.892,10 inkl. MwSt.



## Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: [www.haufe-akademie.de/5087](http://www.haufe-akademie.de/5087)

E-Mail: [anmelden@haufe-akademie.de](mailto: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](http://www.haufe-akademie.de/agb) oder im Gesamtprogramm.

Die vollständigen Datenschutzbestimmungen findest du unter [www.haufe-akademie.de/datenschutz](http://www.haufe-akademie.de/datenschutz).

### **Haufe Akademie GmbH & Co. KG**

Munzinger Straße 9, 79111 Freiburg, [www.haufe-akademie.de](http://www.haufe-akademie.de), Beratung: Tel.: +49 761 595339-00, [service@haufe-akademie.de](mailto:service@haufe-akademie.de)