

Verhandlungstraining für den Verkaufsprofi II (Präsenz)

Harte Verhandlungen in Vertrieb und Verkauf erfolgreicher führen

Ziele von Verhandlungen sind Win-Win-Situationen. Dennoch werden oft auch unfaire Methoden und Strategien eingesetzt. Wenn du dich in solch harten Verhandlungen behaupten willst, bist du richtig in diesem Aufbauseminar. Erfahre, wie du destruktiven, manipulativen und machtorientierten Verhandlungsmethoden mit wirkungsstarkem Know-how entgegentrittst. Nach dem Training kannst du auch unfaire Verhandlungssituation souverän steuern. Zusätzlich erfährst du, wie du Künstliche Intelligenz in deiner Verhandlungsvorbereitung einsetzen kannst.

Inhalte

Das Informationboard – Wissen ist Macht

- Die BATNA von Verhandlungspartner:innen kennen.
- Mentoren und Informanten einsetzen.
- Zwänge der Verhandlungspartners analysieren.
- Praxisnahe Einsatzmöglichkeiten von Künstlicher Intelligenz.

Die Verhandlungsmacht – die eigene Position verbessern

- Die Kraft der Körpersprache.
- Die Magie der Schwarzen Rhetorik.
- ZOPA vergrößern.
- Wie du Künstliche Intelligenz bei der ZOPA nutzen kannst.

Die harte Verhandlung – das Match gewinnen

- Ziele setzen mit dem Ampel-System.
- Verhandlungsstrategie entwickeln.
- Umgang mit destruktiven, manipulativen, machtorientierten und gewinnorientierten Methoden.

Verhandeln im Team – das FBI-Konzept

- Entscheider:innen im Hintergrund.
- Taktische Begleiter:in als Coach.
- Verhandlungsführer:innen als Gewinner:innen.

Persönliche Autorität, Charisma und Echtheit in der Verhandlung

- Die Übersicht in harten Verhandlungen bewahren.
- Mentale Stärke unter Druck.

Geschickter Umgang mit harten Methoden:

- Massiver Angriff auf die Preisvorstellung von Verkäufer:innen.
- Selbstwert-Methode.
- Kompromiss-Taktik.
- Spaltungs-Taktik.
- Salami-Taktik.
- Festschreiben.
- Pokern.
- Mit Absprung drohen.
- Die höhere Instanz vorschieben.
- Ins Unrecht setzen.
- Auf eigenem Standpunkt beharren.
- Good guy-/Bad guy-Methode.
- Zeitdruck-Taktik.

Lernumgebung

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

Dein Nutzen

Nach diesem Aufbauseminar kannst du komplexe Verhandlungen ergebnisorientiert führen und steuern. Du erzielst auch unter erschwerten Bedingungen gute Ergebnisse.

Du bist in der Lage,

- auch schwierige Verhandlungen zum erfolgreichen Abschluss zu bringen,
- Verhandlungsstrategien und -taktiken zu identifizieren und anzuwenden,
- auch unter Druck deine Position zu behaupten,
- Konflikte souverän zu lösen und
- deine Margen- und Abschlussquote deutlich zu erhöhen.

Du kannst in diesem Seminar deine persönlichen Verhandlungsprobleme lösen. Zusätzlich erhältst du, wertvolle Tipps zur praxisnahen Einsatzmöglichkeit von Künstlicher Intelligenz bei deinen Verhandlungen.

Methoden

Praxisbeispiele, Gruppenarbeiten, Lehrgespräche, Diskussionen, Übungen, Reflexion, arbeiten mit KI, Trainer-Feedback.

Teilnehmer:innenkreis

Verkäufer:innen mit Verhandlungserfahrung, Key Account Manager:innen, Projektleiter:innen, Teamleiter:innen sowie Nachwuchs- und Führungskräfte in Verkauf/Vertrieb, Gebietsverkaufsleiter:innen, Sales Manager:innen, Verkäufer:innen aus Innen- und Außendienst, Quereinsteiger:innen im Vertrieb und Verkauf, Projektmanager:innen, selbstständige Unternehmer:innen, Geschäftsführer:innen, interessierte Einkäufer:innen.

Die Teilnahme an "Verhandlungstraining für den Verkaufsprofi I" ist wünschenswert, jedoch keine Voraussetzung.

Diese Veranstaltung ist auch als Modul buchbar von:

Zertifizierter Verhandlungsprofi Sales / Sales Negotiator

Geprüfte:r Account Manager:in – Professional

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 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.



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.



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

29.-30.07.2026

Stuttgart

Veranstaltungsort

Holiday Inn

Tage & Uhrzeit

Mittwoch, 29.07.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Donnerstag, 30.07.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

28.-29.09.2026

Hamburg

Veranstaltungsort

Novotel Hamburg Alster

Tage & Uhrzeit

Montag, 28.09.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Dienstag, 29.09.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

05.-06.11.2026

Frankfurt a. M./Offenbach

Veranstaltungsort

Best Western Macrander Hotel

Kaiserlei

Tage & Uhrzeit

Donnerstag, 05.11.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Freitag, 06.11.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

02.-03.12.2026

Köln

Veranstaltungsort

Essential by Dorint Köln-Junkersdorf

Tage & Uhrzeit

Mittwoch, 02.12.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Donnerstag, 03.12.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

18.-19.02.2027

Berlin

Veranstaltungsort

centrovital Hotel

Tage & Uhrzeit

Donnerstag, 18.02.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Freitag, 19.02.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

08.-09.03.2027

Stuttgart

Veranstaltungsort

Holiday Inn

Tage & Uhrzeit

Montag, 08.03.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Dienstag, 09.03.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

01.-02.06.2027

Hamburg

Veranstaltungsort

Novotel Hamburg Alster

Tage & Uhrzeit

Dienstag, 01.06.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Mittwoch, 02.06.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

06.-07.07.2027

Köln

Veranstaltungsort

Premier Inn Köln Mediapark

Tage & Uhrzeit

Dienstag, 06.07.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Mittwoch, 07.07.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

14.-15.09.2027

Frankfurt a. M./Kelsterbach

Veranstaltungsort

Vienna House Easy Frankfurt Airport

Tage & Uhrzeit

Dienstag, 14.09.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Mittwoch, 15.09.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/5088

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/5088

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.

Verhandlungstraining für den Verkaufsprofi II (Live-Online)

Harte Verhandlungen in Vertrieb und Verkauf erfolgreicher führen

Ziele von Verhandlungen sind Win-Win-Situationen. Dennoch werden oft auch unfaire Methoden und Strategien eingesetzt. Wenn du dich in solch harten Verhandlungen behaupten willst, bist du richtig in diesem Aufbau-seminar. Erfahre, wie du destruktiven, manipulativen und machtorientierten Verhandlungsmethoden mit wirkungsstarkem Know-how entgegentrittst. Nach dem Training kannst du auch unfaire Verhandlungssituation souverän steuern. Zusätzlich erfährst du, wie du Künstliche Intelligenz in deiner Verhandlungsvorbereitung einsetzen kannst.

Inhalte

Das Informationboard – Wissen ist Macht

- Die BATNA von Verhandlungspartner:innen kennen.
- Mentoren und Informanten einsetzen.
- Zwänge der Verhandlungspartners analysieren.
- Praxisnahe Einsatzmöglichkeiten von Künstlicher Intelligenz.

Die Verhandlungsmacht – die eigene Position verbessern

- Die Kraft der Körpersprache.
- Die Magie der Schwarzen Rhetorik.
- ZOPA vergrößern.
- Wie du Künstliche Intelligenz bei der ZOPA nutzen kannst.

Die harte Verhandlung – das Match gewinnen

- Ziele setzen mit dem Ampel-System.
- Verhandlungsstrategie entwickeln.
- Umgang mit destruktiven, manipulativen, machtorientierten und gewinnorientierten Methoden.

Verhandeln im Team – das FBI-Konzept

- Entscheider:innen im Hintergrund.
- Taktische Begleiter:in als Coach.
- Verhandlungsführer:innen als Gewinner:innen.

Persönliche Autorität, Charisma und Echtheit in der Verhandlung

- Die Übersicht in harten Verhandlungen bewahren.
- Mentale Stärke unter Druck.

Geschickter Umgang mit harten Methoden:

- Massiver Angriff auf die Preisvorstellung von Verkäufer:innen.
- Selbstwert-Methode.
- Kompromiss-Taktik.
- Spaltungs-Taktik.
- Salami-Taktik.
- Festschreiben.
- Pokern.
- Mit Absprung drohen.
- Die höhere Instanz vorschieben.
- Ins Unrecht setzen.
- Auf eigenem Standpunkt beharren.
- Good guy-/Bad guy-Methode.
- Zeitdruck-Taktik.

Lernumgebung

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

Dein Nutzen

Nach diesem Aufbauseminar kannst du komplexe Verhandlungen ergebnisorientiert führen und steuern. Du erzielst auch unter erschwerten Bedingungen gute Ergebnisse.

Du bist in der Lage,

- auch schwierige Verhandlungen zum erfolgreichen Abschluss zu bringen,
- Verhandlungsstrategien und -taktiken zu identifizieren und anzuwenden,
- auch unter Druck deine Position zu behaupten,
- Konflikte souverän zu lösen und
- deine Margen- und Abschlussquote deutlich zu erhöhen.

Du kannst in diesem Seminar deine persönlichen Verhandlungsprobleme lösen. Zusätzlich erhältst du, wertvolle Tipps zur praxisnahen Einsatzmöglichkeit von Künstlicher Intelligenz bei deinen Verhandlungen.

Methoden

Praxisbeispiele, Gruppenarbeiten, Lehrgespräche, Diskussionen, Übungen, Reflexion, arbeiten mit KI, Trainer-Feedback.

Teilnehmer:innenkreis

Verkäufer:innen mit Verhandlungserfahrung, Key Account Manager:innen, Projektleiter:innen, Teamleiter:innen sowie Nachwuchs- und Führungskräfte in Verkauf/Vertrieb, Gebietsverkaufsleiter:innen, Sales Manager:innen, Verkäufer:innen aus Innen- und Außendienst, Quereinsteiger:innen im Vertrieb und Verkauf, Projektmanager:innen, selbstständige Unternehmer:innen, Geschäftsführer:innen, interessierte Einkäufer:innen.

Die Teilnahme an "Verhandlungstraining für den Verkaufsprofi I" ist wünschenswert, jedoch keine Voraussetzung.

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 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.

**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.

Details zur Weiterbildung

Training | Online

2 Tage
Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Starttermine

27.-28.04.2027
Live-Online

Durchführung

zoom

Modulzeiten

Dienstag, 27.04.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Mittwoch, 28.04.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/32080

Teilnahmegebühr

€ 1.590,- zzgl. MwSt.

€ 1.892,10 inkl. MwSt.

Deine AnmeldemöglichkeitenOnline: www.haufe-akademie.de/5088E-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.