

Verhandlungstraining für Projektleiter:innen (Präsenz)

Wirksames Verhandeln als Erfolgsfaktor für dein Projekt

In Projekten gibt es auf dem Weg von der Idee bis zur Fertigstellung sehr viel zu klären. Verhandlungsgeschick ist gefragt! Trainiere deine Verhandlungsstrategien, um die Stakeholder für deine Projektziele zu gewinnen. Setze die effektivsten Techniken ein, um deine Position in Verhandlungen bezüglich Zeit, Kosten und Leistung bereits bei der Auftragsklärung zu behaupten. Überzeuge deine Verhandlungspartner:innen auch in schwierigen Situationen und sichere deinem Projekt jederzeit die notwendigen Ressourcen.

Inhalte

Stakeholderinteressen vor und in Projektverhandlungen analysieren

- Informationen über Stakeholder gewinnen; Verhandlungspositionen, Entscheidungsverhalten, Gesprächsführung, Sprache, Stimme und Körpersprache analysieren; Verhandlungsstrategien, -taktiken und -techniken durchleuchten.

Wirksame Verhandlungsstrategien, -taktiken und -techniken in Projektverhandlungen einsetzen

- Projektziele durch maßgeschneiderte Verhandlungsstrategien und Verhandlungstaktiken umsetzen, die Gesprächsführung übernehmen, überzeugend argumentieren, Vorwände aufdecken, Einwände schlagfertig entkräften.

Herausfordernde Projektverhandlungen souverän meistern

- Die eigene Verhandlungsposition bewusst einschätzen und in Projektverhandlungen nutzen.
- Sich vor vorschnellen Reaktionen schützen und erfolgreich mit Stress umgehen.
- Schwierige Verhandlungssituationen souverän meistern.
- Sich vor Machtspielen und Manipulationsversuchen schützen.
- Emotionale Verhandlungssituationen deeskalieren.
- Die Gratwanderung zwischen der Offenheit für beidseitige Interessen und dem Zeigen von Entschlossenheit durch klare Positionierung meistern.
- Projektrelevante Entscheidungen herbeiführen und durch verbindliche Vereinbarungen absichern.
- Die Basis für eine vertrauensvolle Zusammenarbeit schaffen.

Lernumgebung

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

Dein Nutzen

Du erfährst, wie du

- dich optimal auf herausfordernde Projektverhandlungen vorbereitest.
- offene und verborgene Interessen der Stakeholder schnell erkennst.
- die wirksamsten Verhandlungsstrategien, -taktiken und -techniken einsetzt.
- Stakeholder überzeugst und Widerstände entkräftest.
- „Machtspiele“ und „Manipulationsversuche“ erkennst und abwehrst.
- dich in herausfordernden Projektverhandlungen entspannst.

Nach dem Besuch dieses Seminars erhältst du eine Bestätigung über 13,50 PDUs.

Methoden

Fachliche Impulse mit Fallbeispielen aus der Projektarbeit. Praxisnahe Einzel- und Gruppenübungen. Verhandlungsübungen mit 2, 3 und 4 beteiligten Parteien. Individuelle Bearbeitung von Fragen und Praxisbeispielen der Seminarteilnehmer:innen.

Teilnehmer:innenkreis

Projektleiter:innen, Projektmanager:innen und Führungskräfte aus dem Projektumfeld.

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



Andrea Oberdorfer

"Training heißt für mich, sich immer wieder neu auf Menschen und Situationen einzulassen sowie offen für Neues zu sein. Jedes meiner Seminare bezieht das in der Gruppe vorhandene Wissen ein und ermöglicht über interaktive Bestandteile nachhaltige Lernerfahrungen. Gerne teile ich mit Ihnen meine Leidenschaft für Persönlichkeitsentwicklung, Kommunikation, Konfliktmanagement, Führung und Projekte."

Details zur Weiterbildung

Training | Präsenz

2 Tage

PDU Punkte

PDU Ways of Working:	3.5
PDU Power Skills:	8.0
PDU Business Acumen:	2.0

PDUs gesamt: 13.5

Termine**22.-23.07.2026**

Düsseldorf

Veranstaltungsort

Novotel City West

Tage & Uhrzeit

Mittwoch, 22.07.2026

09:30 Uhr - 17:30 Uhr

Donnerstag, 23.07.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

28.-29.09.2026

Hamburg

Veranstaltungsort

Leonardo Hotel Hamburg City Nord

Tage & Uhrzeit

Montag, 28.09.2026

09:30 Uhr - 17:30 Uhr

Dienstag, 29.09.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

10.-11.12.2026

München

Veranstaltungsort

Holiday Inn Unterhaching

Tage & Uhrzeit

Donnerstag, 10.12.2026

09:30 Uhr - 17:30 Uhr

Freitag, 11.12.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

01.-02.03.2027

Frankfurt a. M.

Veranstaltungsort

Leonardo Royal Hotel Conference

Center

Tage & Uhrzeit

Montag, 01.03.2027

09:30 Uhr - 17:30 Uhr

Dienstag, 02.03.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/5452**Teilnahmegebühr****€ 1.490,- zzgl. MwSt.**

€ 1.773,10 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/5452

E-Mail: anmelden@haufe-akademie.de

Buche deine Weiterbildung einfach und schnell online. Gib sonst bitte unbedingt den Namen des Teilnehmenden und die vollständige Rechnungsanschrift mit Telefonnummer sowie E-Mail-Adresse an.

In unserem Bereich Fragen & Antworten (FAQ) findest du alle Antworten auf die häufigsten Fragen rund um unsere Weiterbildungen:

<https://www.haufe-akademie.de/faqs>

Unsere ausführlichen Teilnahmebedingungen findest du auch im Internet unter www.haufe-akademie.de/agb oder im Gesamtprogramm.

Die vollständigen Datenschutzbestimmungen findest du unter www.haufe-akademie.de/datenschutz.

Haufe Akademie GmbH & Co. KG

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

Verhandlungstraining für Projektleiter:innen (Live-Online)

Wirksames Verhandeln als Erfolgsfaktor für dein Projekt

In Projekten gibt es auf dem Weg von der Idee bis zur Fertigstellung sehr viel zu klären. Verhandlungsgeschick ist gefragt! Trainiere deine Verhandlungsstrategien, um die Stakeholder für deine Projektziele zu gewinnen. Setze die effektivsten Techniken ein, um deine Position in Verhandlungen bezüglich Zeit, Kosten und Leistung bereits bei der Auftragsklärung zu behaupten. Überzeuge deine Verhandlungspartner:innen auch in schwierigen Situationen und sichere deinem Projekt jederzeit die notwendigen Ressourcen.

Inhalte

Stakeholderinteressen vor und in Projektverhandlungen analysieren

- Informationen über Stakeholder gewinnen; Verhandlungspositionen, Entscheidungsverhalten, Gesprächsführung, Sprache, Stimme und Körpersprache analysieren; Verhandlungsstrategien, -taktiken und -techniken durchleuchten.

Wirksame Verhandlungsstrategien, -taktiken und -techniken in Projektverhandlungen einsetzen

- Projektziele durch maßgeschneiderte Verhandlungsstrategien und Verhandlungstaktiken umsetzen, die Gesprächsführung übernehmen, überzeugend argumentieren, Vorwände aufdecken, Einwände schlagfertig entkräften.

Herausfordernde Projektverhandlungen souverän meistern

- Die eigene Verhandlungsposition bewusst einschätzen und in Projektverhandlungen nutzen.
- Sich vor vorschnellen Reaktionen schützen und erfolgreich mit Stress umgehen.
- Schwierige Verhandlungssituationen souverän meistern.
- Sich vor Machtspielen und Manipulationsversuchen schützen.
- Emotionale Verhandlungssituationen deeskalieren.
- Die Gratwanderung zwischen der Offenheit für beidseitige Interessen und dem Zeigen von Entschlossenheit durch klare Positionierung meistern.
- Projektrelevante Entscheidungen herbeiführen und durch verbindliche Vereinbarungen absichern.
- Die Basis für eine vertrauensvolle Zusammenarbeit schaffen.

Lernumgebung

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

Dein Nutzen

Du erfährst, wie du

- dich optimal auf herausfordernde Projektverhandlungen vorbereitest.
- offene und verborgene Interessen der Stakeholder schnell erkennst.
- die wirksamsten Verhandlungsstrategien, -taktiken und -techniken einsetzt.
- Stakeholder überzeugst und Widerstände entkräftest.
- „Machtspiele“ und „Manipulationsversuche“ erkennst und abwehrst.
- dich in herausfordernden Projektverhandlungen entspannst.

Nach dem Besuch dieses Seminars erhältst du eine Bestätigung über 13,50 PDUs.

Methoden

Fachliche Impulse mit Fallbeispielen aus der Projektarbeit. Praxisnahe Einzel- und Gruppenübungen. Verhandlungsübungen mit 2, 3 und 4 beteiligten Parteien. Individuelle Bearbeitung von Fragen und Praxisbeispielen der Seminarteilnehmer:innen.

In der Veranstaltung kann folgendes Drittanbieter-Tool eingesetzt werden

Miro

Miro ist ein digitales Whiteboard, auf dem Teilnehmer:innen in Echtzeit zusammenarbeiten können. Ideen, Konzepte und Prozesse können visuell dargestellt und organisiert werden. Auf dem Whiteboard können unter anderem verschiedene Formen, Texte, Bilder, Videos und Dateien hochgeladen werden. Miro ist einfach zu bedienen und erfordert keine zusätzliche Software, da es über den Browser aufgerufen werden kann.

Weitere Informationen sind in der Datenschutzerklärung unter <https://www.haufe-akademie.de/datenschutz> zu finden.

Mehr über Miro:

<https://www.haufe-akademie.de/systemvoraussetzungen/miro>

Teilnehmer:innenkreis

Projektleiter:innen, Projektmanager:innen und Führungskräfte aus dem Projektumfeld.

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



Andrea Oberdorfer

"Training heißt für mich, sich immer wieder neu auf Menschen und Situationen einzulassen sowie offen für Neues zu sein. Jedes meiner Seminare bezieht das in der Gruppe vorhandene Wissen ein und ermöglicht über interaktive Bestandteile nachhaltige Lernerfahrungen. Gerne teile ich mit Ihnen meine Leidenschaft für Persönlichkeitsentwicklung, Kommunikation, Konfliktmanagement, Führung und Projekte."

Details zur Weiterbildung

Training | Online

2 Tage

PDU Punkte

PDU Ways of Working:	3.5
PDU Power Skills:	8.0
PDU Business Acumen:	2.0
PDU gesamt:	13.5

Starttermine

24.-25.08.2026

Live-Online

Durchführung

zoom

Modulzeiten

Montag, 24.08.2026
09:30 Uhr - 17:30 Uhr
Dienstag, 25.08.2026
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

01.-02.12.2026

Live-Online

Durchführung

zoom

Modulzeiten

Dienstag, 01.12.2026
09:30 Uhr - 17:30 Uhr
Mittwoch, 02.12.2026
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

12.-13.04.2027

Live-Online

Durchführung

zoom

Modulzeiten

Montag, 12.04.2027
09:30 Uhr - 17:30 Uhr
Dienstag, 13.04.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

14.-15.07.2027

Live-Online

Durchführung

zoom

Modulzeiten

Mittwoch, 14.07.2027
09:30 Uhr - 17:30 Uhr
Donnerstag, 15.07.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/32194

Teilnahmegebühr

€ 1.490,- zzgl. MwSt.

€ 1.773,10 inkl. MwSt.

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/5452

E-Mail: anmelden@haufe-akademie.de

Buche deine Weiterbildung einfach und schnell online. Gib sonst bitte unbedingt den Namen des Teilnehmenden und die vollständige Rechnungsanschrift mit Telefonnummer sowie E-Mail-Adresse an.

In unserem Bereich Fragen & Antworten (FAQ) findest du alle Antworten auf die häufigsten Fragen rund um unsere Weiterbildungen:

<https://www.haufe-akademie.de/faqs>

Unsere ausführlichen Teilnahmebedingungen findest du auch im Internet unter www.haufe-akademie.de/agb oder im Gesamtprogramm.

Die vollständigen Datenschutzbestimmungen findest du unter www.haufe-akademie.de/datenschutz.

Haufe Akademie GmbH & Co. KG

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