

# Verhandlungstraining für Einkäufer:innen (Präsenz)

## Mit Strategie und Taktik zum Einkaufserfolg

Das Verhandlungsgeschick im Einkauf ist von zentraler Bedeutung, da hier ein großes Gewinnpotenzial liegt. Um dieses auszuschöpfen, sind eine effektive Vorbereitung sowie der gezielte Einsatz praxiserprobter Verhandlungsstrategien und -techniken entscheidend. Im Grundlagentraining wird geübt, Verhandlungen überzeugend und zielgerichtet zu führen und Verhandlungstechniken professionell anzuwenden – für erfolgreiche Ergebnisse.

### Inhalte

#### Erfolgreich verhandeln im Einkauf

- Grundlagen der Gesprächs- und Verhandlungsführung.
- Welche Signale die Körpersprache der Verhandlungspartner:innen sendet und wie das eigene Verhalten gezielt darauf abgestimmt werden kann.
- Strukturierter Einsatz von Fragetechniken: Wer fragt, der führt!
- Wirkungsvoll argumentieren.
- Einwandbehandlung.
- Umgang mit Emotionen; Konflikte managen.
- Wie aggressives Verhalten und Angriffe souverän erkannt, eingeordnet und wirkungsvoll abgewehrt werden können.
- Unfaire Verhandlungspraktiken und Tricks erkennen und entgegenwirken.
- Der Umgang mit Macht.

Erfolgstraining! Bereits über 1.500 zufriedene Teilnehmer:innen.

#### Die Verhandlung: Phasen und Ablauf

- Vorbereitung, Durchführung, Nachbereitung.
- Gespräche optimal vorbereiten und durchführen.
- Die eigenen Ziele/Etappenziele festlegen.
- Die Positionen der Lieferant:innen/Verhandlungspartner:innen analysieren und einbeziehen, Interessen erkunden.
- Sachliche, menschliche und situative Einflussfaktoren auf eine Verhandlung erkennen.
- Erfolgsfaktoren für eine gelungene Verhandlung.
- Erarbeitung einer Verhandlungsstruktur.

#### Praxiserprobte Methoden/Instrumente bei der Verhandlungsführung

- Verhandlungsstile: hart oder weich?
- Grundlagen und Anwendung der Harvard-Methode.
- Wie unterschiedliche Persönlichkeitstypen anhand des DISG®-Modells erkannt und Gespräche sowie Verhandlungen typengerecht und zielführend gestaltet werden können.

#### Weitere Themen

- Wie eine Verhandlung wirkungsvoll eröffnet wird, welche Rolle Small Talk dabei spielt und wie Preisverhandlungen souverän geführt werden – auch dann, wenn scheinbar bereits alle Punkte geklärt sind.
- Verhandlungen innerhalb der Firma.

### Lernumgebung

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

### Dein Nutzen

In diesem Grundlagentraining wird praxisnah und umsetzungsorientiert geübt, wie

- Verhandlungen zielgerichtet und überzeugend geführt werden können und
- wie unfaire Praktiken sowie Verhandlungstricks erkannt und situationsgerecht abgewehrt werden.

Teilnehmende lernen,

- praxiserprobte Verhandlungsstrategien/-techniken kennen und können diese anwenden,
- Argumentationsstrategien und -techniken effektiv zu nutzen,
- Einwände zu meistern,
- ihr Gegenüber richtig einzuschätzen und
- ihr Verhandlungsgeschick zu verbessern und einen größeren Verhandlungsspielraum auszuschöpfen.

## Methoden

Trainingsintensiv und interaktiv: einkaufsspezifische Rollenübungen, Videoanalyse, Trainer:innen-/Gruppenfeedback, Checklisten, Kurzvorträge/-präsentationen, Diskussionen, Erfahrungsaustausch.

## Teilnehmer:innenkreis

Einsteiger:innen im Einkauf, Einkäufer:innen mit praktischen Erfahrungen, die sich Grundlagen erarbeiten möchten. Mitarbeiter:innen aus anderen Bereichen wie Logistik, Disposition, Produktion, Qualitätsmanagement etc., die an Verhandlungen teilnehmen und sich eine solide Basis für erfolgreiches Verhandeln aneignen wollen.

## Diese Veranstaltung ist auch als Modul buchbar von:

Lehrgang Geprüfte:r Verhandlungsexpert:in im Einkauf

## 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>



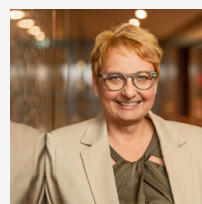
## Trainer:in



### 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



### Tanja Dammann-Götsch

Ein Unternehmen ohne Einkauf ist für mich undenkbar. Seit vielen Jahren begleite ich Einkaufsorganisationen dabei, sich zukunftsfähig aufzustellen. Meine Motivation ist es, Menschen im Einkauf zu stärken und ihnen Sicherheit im Handeln zu geben, besonders in Veränderungsprozessen

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.



**Sebastian Hawkins**

Ich bin Trainer und Coach, weil ich gern sehe, wie Menschen schnell sicherer werden – in Verhandlungen, schwierigen Gesprächen und im Auftreten. Den Anstoß gab eine Inhouse-Trainerin im Freundeskreis: „Das könntest du auch.“ Mich motiviert, wenn Teilnehmende merken: Das kann ich anwenden.

Was mich ausmacht: praxisnahe Trainings mit viel Übung, klarer Struktur und humorvoll-offener Atmosphäre. Echte Fälle, greifbare Tools, viele Beispiele – auch aus eigenen Fehlern. Kein „one size fits all“, sondern Entwicklung entlang der eigenen Stärken. Und ja: Mein "Britishness" sorgt oft für ein Schmunzeln – und macht manches leichter ansprechbar.



**Gerhard Jantzen**

Ich bin seit über 35 Jahre Trainer aus Leidenschaft und mit viel Neugier für den Menschen. Meine Komponenten sind Kopf: Ich vermittele aktuelles, themenbezogenes Wissen, sowie die dazu gehörenden Fertigkeiten. Herz: Verständnis und menschlicher Halt. Hand: Ich übertrage meine eigene positive und optimistische Einstellung zu Leben und Arbeit auf meine Seminarteilnehmer. So gebe ich Handlungsorientierung von meiner Hand in die nächste. Mich motiviert, wenn ich bei Teilnehmenden der Auslöser für neue Perspektiven und Ideen bin.

und herausfordernden Projekten. Durch meine langjährige Erfahrung im internationalen Einkauf und Top-Management kenne ich die Praxis aus erster Hand. Ich arbeite auf Augenhöhe, höre aktiv zu und entwickle gemeinsam mit meinen Kundinnen und Kunden praxiserprobte Lösungen. Ob als Trainerin, Coach oder Interimsmanagerin: Der Mensch steht für mich immer im Mittelpunkt.



**Calin-Mihai Isman**

Seit vielen Jahren begleite ich Unternehmen in Verhandlungen, in denen es um viel geht: Geld, Reputation, Beziehungen und Zukunftsfähigkeit. Ich arbeite dort, wo Gespräche festgefahren sind, Fronten entstehen, interne Zielkonflikte den Prozess blockieren. Mein Anspruch: Struktur reinbringen, Optionen erweitern, Ergebnisse sichern – ohne die Beziehung zu verbrennen.



**Thomas Veitengruber**

Ich verbinde umfassende Erfahrung in Vertrieb, Beschaffung und Management mit fundierten und praxisorientierten Methoden. Gemeinsam mit meinen Klienten entstehen so umsetzbare Konzepte und Lösungen. Erfolg heißt für mich, anderen Menschen konkrete Maßnahmen mitzugeben, damit sie ihre Ziele besser erreichen als bisher.

**Training | Präsenz**

3 Tage

Zahl der Teilnehmenden begrenzt

**Termine****10.-12.06.2026**

Hamburg

**Veranstaltungsort**

Novotel Hamburg Alster

**Tage & Uhrzeit**

Mittwoch, 10.06.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Donnerstag, 11.06.2026

08:30 Uhr - 17:00 Uhr

Freitag, 12.06.2026

08:30 Uhr - 16:00 Uhr

**22.-24.06.2026**

Mannheim

**Veranstaltungsort**

Best Western Plus Delta Park

Mannheim

**Tage & Uhrzeit**

Montag, 22.06.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Dienstag, 23.06.2026

08:30 Uhr - 17:00 Uhr

Mittwoch, 24.06.2026

08:30 Uhr - 16:00 Uhr

**20.-22.07.2026**

München

**Veranstaltungsort**

Holiday Inn Unterhaching

**Tage & Uhrzeit**

Montag, 20.07.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Dienstag, 21.07.2026

08:30 Uhr - 17:00 Uhr

Mittwoch, 22.07.2026

08:30 Uhr - 16:00 Uhr

**24.-26.08.2026**

Berlin

**Veranstaltungsort**

Leonardo Royal Berlin Alexanderplatz

**Tage & Uhrzeit**

Montag, 24.08.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Dienstag, 25.08.2026

08:30 Uhr - 17:00 Uhr

Mittwoch, 26.08.2026

08:30 Uhr - 16:00 Uhr

**16.-18.09.2026**

Freiburg

**Veranstaltungsort**

Hotel Stadt Freiburg

**Tage & Uhrzeit**

Mittwoch, 16.09.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Donnerstag, 17.09.2026

08:30 Uhr - 17:00 Uhr

Freitag, 18.09.2026

08:30 Uhr - 16:00 Uhr

**12.-14.10.2026**

Köln

**Veranstaltungsort**

Mercure Hotel Köln West

**Tage & Uhrzeit**

Montag, 12.10.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Dienstag, 13.10.2026

08:30 Uhr - 17:00 Uhr

Mittwoch, 14.10.2026

08:30 Uhr - 16:00 Uhr

**02.-04.11.2026**

Stuttgart

**Veranstaltungsort**

Mövenpick Hotel Stuttgart

Messe&amp;Congress

**Tage & Uhrzeit**

Montag, 02.11.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Dienstag, 03.11.2026

08:30 Uhr - 17:00 Uhr

Mittwoch, 04.11.2026

08:30 Uhr - 16:00 Uhr

**14.-16.12.2026**

Hamburg

**Veranstaltungsort**

Leonardo Hotel Hamburg City Nord

**Tage & Uhrzeit**

Montag, 14.12.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Dienstag, 15.12.2026

08:30 Uhr - 17:00 Uhr

Mittwoch, 16.12.2026

08:30 Uhr - 16:00 Uhr

**20.-22.01.2027**

Frankfurt a. M./Offenbach

**Veranstaltungsort**

Best Western Macrander Hotel

Kaiserlei

**Tage & Uhrzeit**

Mittwoch, 20.01.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Donnerstag, 21.01.2027

08:30 Uhr - 17:00 Uhr

Freitag, 22.01.2027

08:30 Uhr - 16:00 Uhr

**15.-17.02.2027**

Berlin

**Veranstaltungsort**

centrovital Hotel

**Tage & Uhrzeit**

Montag, 15.02.2027

**17.-19.03.2027**

München

**Veranstaltungsort**

Hyperion Hotel München

**Tage & Uhrzeit**

Mittwoch, 17.03.2027

**26.-28.04.2027**

Köln

**Veranstaltungsort**

Mercure Hotel Köln West

**Tage & Uhrzeit**

Montag, 26.04.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr  
Dienstag, 16.02.2027  
08:30 Uhr - 17:00 Uhr  
Mittwoch, 17.02.2027  
08:30 Uhr - 16:00 Uhr

**14.-16.06.2027**

Stuttgart/Sindelfingen

**Veranstaltungsort**

Stuttgart Marriott Hotel Sindelfingen

**Tage & Uhrzeit**

Montag, 14.06.2027  
09:00 Uhr - 17:00 Uhr  
Dienstag, 15.06.2027  
09:00 Uhr - 17:00 Uhr  
Mittwoch, 16.06.2027  
08:30 Uhr - 16:30 Uhr

09:00 Uhr - 17:00 Uhr  
Donnerstag, 18.03.2027  
08:30 Uhr - 17:00 Uhr  
Freitag, 19.03.2027  
08:30 Uhr - 16:00 Uhr

**14.-16.07.2027**

Hamburg

**Veranstaltungsort**

Novotel Hamburg Alster

**Tage & Uhrzeit**

Mittwoch, 14.07.2027  
09:00 Uhr - 17:00 Uhr  
Donnerstag, 15.07.2027  
09:00 Uhr - 17:00 Uhr  
Freitag, 16.07.2027  
08:30 Uhr - 16:30 Uhr

09:00 Uhr - 17:00 Uhr  
Dienstag, 27.04.2027  
09:00 Uhr - 17:00 Uhr  
Mittwoch, 28.04.2027  
08:30 Uhr - 16:30 Uhr

**25.-27.08.2027**

Mannheim

**Veranstaltungsort**Best Western Plus Delta Park  
Mannheim**Tage & Uhrzeit**

Mittwoch, 25.08.2027  
09:00 Uhr - 17:00 Uhr  
Donnerstag, 26.08.2027  
09:00 Uhr - 17:00 Uhr  
Freitag, 27.08.2027  
08:30 Uhr - 16:30 Uhr

**20.-22.09.2027**

Berlin

**Veranstaltungsort**

Hotel am Borsigturm

**Tage & Uhrzeit**

Montag, 20.09.2027  
09:00 Uhr - 17:00 Uhr  
Dienstag, 21.09.2027  
09:00 Uhr - 17:00 Uhr  
Mittwoch, 22.09.2027  
08:30 Uhr - 16:30 Uhr

**Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter [www.haufe-akademie.de/9339](http://www.haufe-akademie.de/9339)**

**Teilnahmegebühr****€ 2.040,- zzgl. MwSt.**

€ 2.427,60 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/9339](http://www.haufe-akademie.de/9339)

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 Einkäufer:innen (Live-Online)

## Mit Strategie und Taktik zum Einkaufserfolg

Das Verhandlungsgeschick im Einkauf ist von zentraler Bedeutung, da hier ein großes Gewinnpotenzial liegt. Um dieses auszuschöpfen, sind eine effektive Vorbereitung sowie der gezielte Einsatz praxiserprobter Verhandlungsstrategien und -techniken entscheidend. Im Grundlagentraining wird geübt, Verhandlungen überzeugend und zielgerichtet zu führen und Verhandlungstechniken professionell anzuwenden – für erfolgreiche Ergebnisse.

### Inhalte

#### Erfolgreich verhandeln im Einkauf

- Grundlagen der Gesprächs- und Verhandlungsführung.
- Welche Signale die Körpersprache der Verhandlungspartner:innen sendet und wie das eigene Verhalten gezielt darauf abgestimmt werden kann.
- Strukturierter Einsatz von Fragetechniken: Wer fragt, der führt!
- Wirkungsvoll argumentieren.
- Einwandbehandlung.
- Umgang mit Emotionen; Konflikte managen.
- Wie aggressives Verhalten und Angriffe souverän erkannt, eingeordnet und wirkungsvoll abgewehrt werden können.
- Unfaire Verhandlungspraktiken und Tricks erkennen und entgegenwirken.
- Der Umgang mit Macht.

Erfolgstraining! Bereits über 1.500 zufriedene Teilnehmer:innen.

#### Die Verhandlung: Phasen und Ablauf

- Vorbereitung, Durchführung, Nachbereitung.
- Gespräche optimal vorbereiten und durchführen.
- Die eigenen Ziele/Etappenziele festlegen.
- Die Positionen der Lieferant:innen/Verhandlungspartner:innen analysieren und einbeziehen, Interessen erkunden.
- Sachliche, menschliche und situative Einflussfaktoren auf eine Verhandlung erkennen.
- Erfolgsfaktoren für eine gelungene Verhandlung.
- Erarbeitung einer Verhandlungsstruktur.

#### Praxiserprobte Methoden/Instrumente bei der Verhandlungsführung

- Verhandlungsstile: hart oder weich?
- Grundlagen und Anwendung der Harvard-Methode.
- Wie unterschiedliche Persönlichkeitstypen anhand des DISG®-Modells erkannt und Gespräche sowie Verhandlungen typengerecht und zielführend gestaltet werden können.

#### Weitere Themen

- Wie eine Verhandlung wirkungsvoll eröffnet wird, welche Rolle Small Talk dabei spielt und wie Preisverhandlungen souverän geführt werden – auch dann, wenn scheinbar bereits alle Punkte geklärt sind.
- Verhandlungen innerhalb der Firma.

### Lernumgebung

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

### Dein Nutzen

In diesem Grundlagentraining wird praxisnah und umsetzungsorientiert geübt, wie

- Verhandlungen zielgerichtet und überzeugend geführt werden können und
- wie unfaire Praktiken sowie Verhandlungstricks erkannt und situationsgerecht abgewehrt werden.

Teilnehmende lernen,

- praxiserprobte Verhandlungsstrategien/-techniken kennen und können diese anwenden,
- Argumentationsstrategien und -techniken effektiv zu nutzen,
- Einwände zu meistern,
- ihr Gegenüber richtig einzuschätzen und
- ihr Verhandlungsgeschick zu verbessern und einen größeren Verhandlungsspielraum auszuschöpfen.

## Methoden

Trainingsintensiv und interaktiv: einkaufsspezifische Rollenübungen, Videoanalyse, Trainer:innen-/Gruppenfeedback, Checklisten, Kurzvorträge/-präsentationen, Diskussionen, Erfahrungsaustausch.

## Teilnehmer:innenkreis

Einsteiger:innen im Einkauf, Einkäufer:innen mit praktischen Erfahrungen, die sich Grundlagen erarbeiten möchten. Mitarbeiter:innen aus anderen Bereichen wie Logistik, Disposition, Produktion, Qualitätsmanagement etc., die an Verhandlungen teilnehmen und sich eine solide Basis für erfolgreiches Verhandeln aneignen wollen.

## Open Badges - Zeige auch digital, was du kannst.

Open Badges sind anerkannte, digitale Teilnahmezertifikate. Diese verifizierbaren Nachweise sind der aktuelle Standard für die Einbindung in Karrierenetzwerken wie z.B. LinkedIn.

Damit zeigst du digital, über welche Kompetenzen du verfügst.

Nach erfolgreichem Abschluss erhältst du von uns ein Open Badge.

Mehr erfahren kannst du unter:

<https://www.haufe-akademie.de/seminare-lehrgaenge/trending-topics/open-badges>



## Trainer:in



### 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



### Sebastian Hawkins

Ich bin Trainer und Coach, weil ich gern sehe, wie Menschen schnell sicherer werden – in Verhandlungen, schwierigen Gesprächen und im Auftreten. Den Anstoß gab eine Inhouse-Trainerin im Freundeskreis: „Das könntest du auch.“ Mich motiviert, wenn Teilnehmende merken: Das kann ich anwenden.

Was mich ausmacht: praxisnahe Trainings mit viel Übung, klarer Struktur und humorvoll-offener Atmosphäre. Echte Fälle, greifbare

analysiert und bearbeitet.  
Diese Erfahrung kombiniere ich mit einem ausgeprägten strategischen und komplexen Denkansatz. Scheinbar unlösbare Situationen im Vertrieb sind meine größte Motivation.



**Calin-Mihai Isman**

Seit vielen Jahren begleite ich Unternehmen in Verhandlungen, in denen es um viel geht: Geld, Reputation, Beziehungen und Zukunftsfähigkeit. Ich arbeite dort, wo Gespräche festgefahren sind, Fronten entstehen, interne Zielkonflikte den Prozess blockieren. Mein Anspruch: Struktur reinbringen, Optionen erweitern, Ergebnisse sichern – ohne die Beziehung zu verbrennen.

Tools, viele Beispiele – auch aus eigenen Fehlern. Kein „one size fits all“, sondern Entwicklung entlang der eigenen Stärken. Und ja: Mein "Britishness" sorgt oft für ein Schmunzeln – und macht manches leichter ansprechbar.



**Thomas Veitengruber**

Ich verbinde umfassende Erfahrung in Vertrieb, Beschaffung und Management mit fundierten und praxisorientierten Methoden. Gemeinsam mit meinen Klienten entstehen so umsetzbare Konzepte und Lösungen. Erfolg heißt für mich, anderen Menschen konkrete Maßnahmen mitzugeben, damit sie ihre Ziele besser erreichen als bisher.

**Details zur Weiterbildung**

**Training | Online**

3 Tage  
Zahl der Teilnehmenden begrenzt

**Starttermine**

**16.-18.11.2026**

Live-Online  
**Durchführung**  
zoom

**Modulzeiten**

Montag, 16.11.2026  
09:00 Uhr - 17:00 Uhr  
Dienstag, 17.11.2026  
08:30 Uhr - 17:00 Uhr  
Mittwoch, 18.11.2026  
08:30 Uhr - 16:00 Uhr

**01.-03.03.2027**

Live-Online  
**Durchführung**  
zoom

**Modulzeiten**

Montag, 01.03.2027  
09:00 Uhr - 17:00 Uhr  
Dienstag, 02.03.2027  
08:30 Uhr - 17:00 Uhr  
Mittwoch, 03.03.2027  
08:30 Uhr - 16:00 Uhr

**24.-26.05.2027**

Live-Online  
**Durchführung**  
zoom

**Modulzeiten**

Montag, 24.05.2027  
09:00 Uhr - 17:00 Uhr  
Dienstag, 25.05.2027  
09:00 Uhr - 17:00 Uhr  
Mittwoch, 26.05.2027  
08:30 Uhr - 16:30 Uhr

**Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter [www.haufe-akademie.de/32187](http://www.haufe-akademie.de/32187)**

**Teilnahmegebühr**

€ 2.040,- zzgl. MwSt.  
€ 2.427,60 inkl. MwSt.

## Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: [www.haufe-akademie.de/9339](http://www.haufe-akademie.de/9339)

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)