



Erfolgreiche Verhandlungsführung

Produktnummer

2026-1186SP

Termin

06.10.2026 - 07.10.2026

09:00 Uhr bis 16:30 Uhr

Gebühren pro Teilnehmer/-in

630,00 EUR

Die VWA geht davon aus, dass der Arbeitgeber die Teilnahmegebühr sowie Reisekosten übernimmt.

In Verhandlungen ist die Fähigkeit zur Kommunikation von besonderer Bedeutung. Es gilt, sich auf unterschiedliche, oft persönlich nicht bekannte Gesprächspartner:innen und deren Strategien einzustellen, das eigene Ziel aber weiterzuverfolgen. Verhandlungserfolge werden umso sicherer, je besser diese Prozesse nicht nur erfasst, sondern durch das eigene Verhalten gezielt gesteuert werden.

In diesem Seminar werden die Grundlagen für eine gelungene Kommunikation erarbeitet und Strategien zur Vorbereitung und Durchführung von Gesprächen und Verhandlungen entwickelt. Sie schärfen Ihre Wahrnehmung für den Ablauf von Kommunikationsprozessen und trainieren in Praxisbeispielen, angemessen auf Störungen in der Kommunikation zu reagieren.

Inhalte

- Persönliche Gesprächsmuster in Verhandlungen, strategische Gesprächssteuerung
- Das richtige Maß zwischen Poker-Strategie und Kooperation
- Abwehr persönlicher Angriffe und unfairer Methoden
- Mit stärkeren Verhandlungspartner/-innen umgehen lernen
- Die Win-Win-Strategie, Körpersignale bei sich und anderen erkennen
- Rahmenbedingungen: Methodische Vorbereitung, gezielte Steuerung, effiziente Ergebnissicherung
- Ganzheitlich kommunizieren: Schulung der Wahrnehmung, Metakommunikation, gezielte Fragetechniken, aktives Zuhören und Ansprechen aller Sinne
- Training typischer Verhandlungssituationen, mit Konflikten in Verhandlungen umgehen

Dozentin

Birgit Baumann

dta-Diplom-Trainerin & Beraterin, SIZE Success Coach zert., langjährige Führungskraft im öffentlichen Dienst

Ort

VWA Bildungshaus
Wolframstr. 32
70191 Stuttgart

Kontakt

Information

Heike Karsten
0711 21041-26
h.karsten@w-vwa.de

Konzeption und Beratung

Udo Kressler
0711 21041-21
u.kressler@w-vwa.de

[Anmelde- und
Teilnahmebedingungen](#)

[Impressum](#)

[Datenschutzhinweise](#)

Lernziele

Ausgehend von einer individuellen Analyse und Reflexion des eigenen Verhandlungsstils und Ihrer individuellen Verhandlungsstrategien lernen Sie Ihre Wirkung besser kennen und vermeiden Verhandlungssackgassen. Sie erweitern Ihre Verhandlungskompetenz und können Ihre Interessen deutlich und überzeugend vertreten. Durch den Einsatz einer zielgerichteten und konsensfördernden Gesprächsführung steuern Sie auch schwierige Verhandlungssituationen lösungsorientiert und meistern Einwände, Widerstände und Überzeugungsbarrieren erfolgreich.

Zielgruppe

Führungskräfte, die Verhandlungen führen und ihr Verhandlungsgeschick optimieren möchten