Erfolgreiche Verhandlungsführung

Produktnummer
2025-40580S

Termin
14.10.2025-15.10.2025
09:00 bis 16:30 Uhr

Gebühren pro Teilnehmer/-in
615,00 € (inkl. Seminarunterlagen)

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

Inhalte

Erfolgsentscheidend für Verhandlungen ist eine gute Vorbereitung, die Auswahl geeigneter Gesprächsstrategien und Verhandlungstaktiken sowie Menschenkenntnis.
Verhandlungserfolge werden umso sicherer, je flexibler wir auf die Verhandlungspartner reagieren, unserer eigenen "Trigger-Punkte" bewusst sind und mit einem klaren Ziel den Verhandlungsprozess steuern.
In diesem Seminar lernen Sie das Einmaleins der Verhandlungsführung: Sie reflektieren Ihre eigene Kommunikation, Ihre Wirkung und erarbeiten Strategien zur Vorbereitung und Durchführung von Verhandlungsgesprächen. Sie schärfen Ihre Wahrnehmung für den Ablauf von Kommunikationsprozessen und trainieren in Praxisbeispielen, angemessen auf Störungen in der Kommunikation zu reagieren.

- Grundlagen der Verhandlungsführung: Erfolgsvoraussetzungen und Fehler
- Vorbereitung von Verhandlungen: acht Planning-Tools
- Ablauf eines Verhandlungsprozesses
- Verhandlungstaktiken kennen und auswählen
- Persönliche Angriffe und unfaire Methoden abwehren
- Mit stärkeren Verhandlungspartner/-innen umgehen lernen
- Ganzheitlich kommunizieren: Kontakttüre, Bedürfnisse, Stressmuster erkennen und gezielt auf die Verhandlungspartner eingehen
- Training typischer Verhandlungssituationen, mit Konflikten in Verhandlungen umgehen

Dozentin

Birgit Baumann
Diplom-Verwaltungswirtin (FH), dta-Diplom-Trainerin und Beraterin, SIZE Success Coach zert.,
langjährige Führungskraft in der öffentlichen Verwaltung

Zielgruppe

Führungskräfte, die Verhandlungen führen und ihr Verhandlungsgeschick optimieren möchten

Ort

VWA Bildungshaus
Wolframstr. 32
70191 Stuttgart

Google Maps

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

Ziele

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.