



Seit 1994 eine feste
Größe in Stuttgart

Erfolgreich verhandeln

Gute Verhandlungskompetenzen sind ein Schlüssel zum Erfolg

[Termine, Anmeldung, Weiterlesen](#)

Mehr als nur Einkauf und Verkauf

Verhandlungen sind zwischenmenschliche Entscheidungsprozesse, die notwendig werden, wenn wir unsere Ziele nicht allein erreichen können.

Sie sind Aussprachen zwischen mindestens zwei Parteien mit unterschiedlichen Zielen, Interessen, Absichten oder Meinungen.

Die unterschätzte Kunst im Arbeitsalltag

Verhandlungen beschränken sich nicht nur auf Einkaufs- oder Verkaufsgespräche, sondern durchdringen sämtliche Bereiche des beruflichen Alltags. Ob beim Einkauf, Verkauf oder im täglichen Miteinander – überall dort, wo Menschen zusammenarbeiten, treffen unterschiedliche Interessen, Ziele und Meinungen aufeinander, die es auszuhandeln gilt.

Verhandeln als Kernkompetenz

Insbesondere in dynamischen Arbeitsumgebungen wie Change- und Projektmanagement ist es unerlässlich, mit strategischem Denken, Empathie und diplomatischem Geschick auf verschiedene Sichtweisen einzugehen.

Auch in Meetings und Besprechungen nimmt Verhandlungskompetenz eine wichtige Funktion ein. Eine professionelle Verhandlungsführung trägt dazu bei, Konflikte zu entschärfen, gemeinsam Lösungen zu erarbeiten und die Zusammenarbeit effizient zu gestalten.

Wer seine Verhandlungsfähigkeiten kontinuierlich verbessert, kann Veränderungen als Chancen nutzen und aktiv gestalten – und so nicht nur den Erfolg des Unternehmens, sondern auch die eigene persönliche Entwicklung nachhaltig fördern.

Zielgruppe (m/w/d)

- Führungskräfte, Fachleute und Mitarbeiter aus Wirtschaft, Wissenschaft, Politik und Verwaltung, Verbänden und Vereinen
- Change- und Projektverantwortliche
- Betriebs- und Personalräte, Gewerkschaftler
- Personen, die ihre Verhandlungskompetenzen ausbauen wollen und auch in schwierigen Situationen zu einem guten Ergebnis kommen möchten

Diese Teilnehmenden profitieren von den praxisnahen Techniken und Impulsen für gelungene Verhandlungen, die im Seminar vermittelt werden.

1. Verhandlungstheorie und Verhandlungsmodelle

- Grundverständnis des Verhandeln
- Typische Verhandlungsfehler und wie man diese vermeidet

2. Phasen in Verhandlungen

- Gekonnte Strategien und erkennen von Interessen
- Lösungsalternativen eingrenzen.
- Blick zurück nach vorne. Vor- und Nachbereitung
- Auch aus möglichen Niederlagen lernen

3. Strategische Vorbereitung und Nachbereitung

- Zeit investieren, um bessere Erfolge zu erzielen
- Eine starke Verhandlungsposition schaffen
- Eigene Prioritäten erkennen - über die Gegenseite nachdenken
- Klare Ziele, Strategien und Taktiken festlegen

4. Das Harvard-Konzept. Sachgerecht verhandeln

- Konflikte und Sackgassen erkennen
- Emotionale Eskalation vermeiden
- Wenn die Fronten sich verhärten. Methoden der Durchbruchverhandlung
- Strategien bei schwierigen Verhandlungen

5. Psychologie von Verhandlungen

- Persönliche Verhandlungsmuster wahrnehmen, Stärken und Potenziale in Verhandlungen erkennen
- Vorteil-Nutzen-Kette systematisch erarbeiten und gemeinsame Lösungsmöglichkeiten erarbeiten

6. Verhandlungswerkzeuge und Kommunikation

- Mit Diplomatie zum Ziel. Langfristig denken und Kompromissbereitschaft ausloten
- Intelligente Gesprächsstrategie in Verhandlungen
- Aktives und analytisches Zuhören
- Überzeugungsstrategien mit einfachen Kniffen
- Mit dem Fragetrichter Entscheidungen herbeiführen

7. Durchsetzungsstärke

- Überzeugend die eigene Position vertreten und den Verhandlungsdurchbruch schaffen
- Gelassen mit schwierigen Verhandlungspartnern umgehen

8. Verhandlungen auf Distanz

- Chancen und Risiken bei virtuellen Verhandlungen
- Online-Verhandlungen konzipieren: Methoden und Verhandlungsphasen

- Gesprächs-, Frage- und Deeskalationstechniken in Verhandlungen
- Argumente, Gegenargumente und Überzeugungsstrategien in Verhandlungen
- Abschluss- und Entscheidungskompetenz. So kommen Sie zu guten Ergebnissen
- Entscheidungs- und Verhandlungskompetenz im komplexen Change- und Projektmanagement

Zusätzlich zu unseren klassischen Seminarformaten bieten wir ein erweitertes Trainingsprogramm an, das die Möglichkeit eröffnet, spezifische Herausforderungen praxisorientiert zu bearbeiten und die eigenen Verhandlungskompetenzen gezielt auszubauen. Ergänzende Informationen senden wir Ihnen gerne zu.



Johann Scheidner

Bietet seit 1994 Seminare, Trainings und Coachings an. Er trainiert und berät mittelständische Unternehmen, Non-Profit-Organisationen sowie die öffentliche Verwaltung.

Fon: +49 (0)711. 54 09 66 01

E-Mail: js@odem-rhetorik.de

www.odem-rhetorik.de

Ausbildungen und Qualifikationen

- Atem-, Stimm- und Sprechpädagoge
- Rhetorik- und Kommunikationstrainer
- Redenschreiber
- Mediator
- Change-, Projekt- und Prozessmanagement
- Körpertherapeut, Certified Rolfer®
- Personal Trainer mit Schwerpunkten in Kraft- und Cardiofitness sowie Mental- und Neurotrainer
- Manager „Betriebliches Gesundheitsmanagement“

Arbeitsschwerpunkte

- Rhetorik und Kommunikation
- Konfliktmanagement und Mediation, Schwerpunkt Wirtschafts- und Organisationsmediation
- Change-Kommunikation und Change-Leadership
- Kreativitäts- und Innovationsmanagement
- Team-, Kollaborations- und Netzwerkmanagement
- Gesundheitsmanagement, insbesondere „Psychosoziale Gesundheit - Gemeinsam stark gegen Stress und Burnout“ sowie „Persönliche und organisationale Resilienz“
- Durchführung von Führungskräftequalifizierungen
- Systemische Change- und Organisationsberatung

Als erfahrener Senior Consultant und Vertriebstrainer verfügt er über umfassende Praxis in der Leitung von Management-Trainings und Coachings.

Mit seiner fundierten Expertise als Voice Coach kombiniert er verschiedene Methoden, um Klient*innen zu einer freien Atmung und einer authentischen Stimme zu begleiten.

Johann Scheidner ist Mitglied im Verband der Redenschreiber deutscher Sprache (VRdS) und im Bundesverband Steinbeis-Mediationsforum für Wirtschaftsmediation e.V.