



VERHANDELN WIE DIE MÄCHTIGEN



VERHANDLUNGSSTRATEGIEN FÜR DURCHSETZUNGSFÄHIGEN ERFOLG

Nicht nur in der Politik, sondern auch in der Wirtschaft werden die Verhandlungen härter. Haben wir uns darauf eingestellt und kommen wir selbst damit klar? Können wir, wenn es nötig ist, ebenfalls distributiv verhandeln, um den größten eigenen Nutzen zu erzielen – auch auf Kosten des Gegenübers?

Den Teilnehmenden wird nicht nur ein umfassender Einblick in das Thema gewährt, sondern auch die Möglichkeit gegeben, verschiedene Perspektiven und Verhandlungsstrategien zu erleben. Dies führt zu einem anregenden, abwechslungsreichen Seminarformat, das die Teilnehmenden inspiriert und stärkt.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte im Einkauf, die mit schwierigen Verhandlungssituationen konfrontiert sind und ihre Verhandlungskompetenz um distributive/„harte“ Methoden erweitern möchten

METHODIK: Interaktiver Workshop, Rollenspiele mit unterschiedlichen Ansätzen, Gruppenarbeiten, Diskussionen mit diversifiziertem Input

SEMINARLEITUNG: Bernd Sehnert



4

SEMINARINHALTE

Grundlagen der Verhandlung

- › Definition von Verhandlung und deren Bedeutung
- › Unterschied zwischen „harter“ und „weicher“ Verhandlung
- › Überblick über die Verhandlungslandschaft und die Wichtigkeit harter Verhandlungsstrategien
- › Psychologie der Verhandlung: Interessen vs. Positionen

Harte Strategien im Detail

- › Strategien für maximale Ergebnisse
- › „Take it or leave it“-Ansatz
- › Strategisches Setzen von Druck und Bedingungen
- › Ego und Selbstbewusstsein zur Verhandlungsführung nutzen
- › Beispiele aus der Praxis und Analyse von erfolgreichen Verhandlungen

Situative Verhandlungsstrategien

- › Umgang mit schwachen Positionen: Strategien und Taktiken
- › Wie man das Verhandlungsspiel zu seinen Gunsten dreht
- › Rollenspiele und praktische Übung

Praktische Anwendung

- › Simulation von Verhandlungsszenarien
- › Anwendung der erlernten Taktiken und umfassendes Feedback des Trainers
- › Analyse gemachter Fehler und Verbesserungsvorschläge

Ausblick

- › Tipps zur weiteren Entwicklung der Verhandlungskompetenzen



- + Vielfältige Perspektiven durch weitreichende Erfahrung des Trainers
- + Zeit für individuelle Fragen und Anliegen
- + Interaktive Dynamik und Rollenspiele aus verschiedenen Blickwinkeln



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251



24.09.2025
10.12.2025



STUTTGART
DÜSSELDORF



352509047
352512030



895,-
895,-



PRÄSENZ:
09.00 – 17.00 Uhr

ANMELDUNG

 06196 5828-299  anmeldung@bme-akademie.de

Ja, ich melde mich an wie folgt:

Veranstaltungs-/Produkt-Titel

Veranstaltungs-Nr. 

Ort Datum

Teilnehmer:in 1

Ich bin damit einverstanden,
Informationen per E-Mail zu erhalten.

Name Vorname

Position Abteilung

Telefon Fax E-Mail

Teilnehmer:in 2

Ich bin damit einverstanden,
Informationen per E-Mail zu erhalten.

Name Vorname

Position Abteilung

Telefon Fax E-Mail

Firma

Branche

Straße/Postfach PLZ/Ort

Telefon Fax



Datum/Unterschrift

Abweichende Rechnungsanschrift

Abteilung

Straße/Postfach PLZ/Ort

Teilnahmegebühren

Die Teilnahmegebühr für Seminare zzgl. Mehrwertsteuer ist fällig nach Erhalt der Rechnung, spätestens jedoch 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn. 20 % Rabatt für den zweiten und alle weiteren Teilnehmenden werden nur bei Buchung des gleichen Seminars zum gleichen Veranstaltungstermin und bei gleichzeitiger Buchung gewährt. Rabatte sind nicht kombinierbar. In der Teilnahmegebühr sind enthalten: Dokumentationsunterlagen sowie bei Präsenzveranstaltungen Mittagessen, Kaffee/Tee und Erfrischungsgetränke. **Mit Erscheinen dieses Kataloges verlieren alle bisherigen Veröffentlichungen ihre Gültigkeit.**

Anmeldebestätigung

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung per E-Mail. Bitte überprüfen Sie die korrekte Schreibweise Ihres Namens und Ihrer Firmierung. Bei Präsenzveranstaltungen sind der Anmeldebestätigung die Anschrift und Telefonnummer des Veranstaltungshotels beigelegt. Geben Sie bei Online-Veranstaltungen für den weiteren Schriftverkehr bitte unbedingt die E-Mail-Adresse des Teilnehmenden an. Die Zugangsdaten zum Online-Training gehen Ihnen kurz vor Veranstaltung per E-Mail zu.

Hotelbuchungen

Im jeweiligen Tagungshotel haben wir für Sie ein begrenztes Zimmerkontingent reserviert. Die Zimmerreservierung nehmen Sie bitte selbst unter dem Stichwort „BME Akademie GmbH“ vor. Die Anschrift des Hotels entnehmen Sie bitte Ihrer Anmeldebestätigung. Bitte beachten Sie, dass Zimmerbuchungen nur zeitlich befristet und im Rahmen der verfügbaren Kontingente möglich sind. Für Stornierung oder Umbuchung sind die Teilnehmenden selbst verantwortlich. Sollte das Zimmerkontingent ausgeschöpft oder abgelaufen sein, ist es u.U. günstiger, wenn Sie bei Ihrer Hotelbuchung auf ein Online-Portal zurückgreifen.

Änderungsvorbehalte

Die BME Akademie ist berechtigt, notwendige organisatorische, inhaltliche und methodische Änderungen der Veranstaltung vorzunehmen, soweit diese den Nutzen für die Teilnehmende nicht wesentlich ändern. Das beinhaltet auch, die Veranstaltung digital durchzuführen. Darüber hinaus ist die BME Akademie befugt, den vorgesehenen Referierenden im Falle von Krankheit, Unfall oder sonstigen unvorhergesehenen Gründen durch Referierende mit gleicher Qualifikation zu ersetzen, um eine Absage der Veranstaltung zu vermeiden.

Rücktritt/Stornierung

Bei Rücktritt bis 2 Wochen vor Veranstaltungsbeginn wird eine Bearbeitungsgebühr von 15 % der Teilnahmegebühr fällig. Bei späteren Absagen wird die gesamte Teilnahmegebühr berechnet, sofern nicht von Ihnen im Einzelfall der Nachweis einer abweichenden Schadens- oder Aufwandshöhe erbracht wird. Nur in Fällen von höherer Gewalt oder Restriktionen durch den Gesetzgeber, welche die Durchführung der Veranstaltung unmöglich machen, entfällt die Bearbeitungsgebühr. Zur Fristwahrung muss der Rücktritt schriftlich erfolgen. Rücktrittsgebühren fallen nicht an, wenn eine Ersatzperson gestellt wird.

Urheberrecht

Die im Rahmen unserer Veranstaltungen ausgehändigten Arbeitsunterlagen sind urheberrechtlich geschützt und dürfen nicht – auch nicht auszugsweise – ohne Einwilligung der BME Akademie GmbH und der jeweiligen Referierenden vervielfältigt oder gewerblich genutzt werden.

Datenschutz

Informationen, wie wir mit Ihren personenbezogenen Daten umgehen, erhalten Sie unter www.bme.de/datenschutz.

AGB

Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der BME Akademie, zu finden unter www.bme.de/agb.

Änderungen vorbehalten.

Bildquellen: BME-Bildarchiv, iStock.com, shutterstock.com, stock.adobe.com, fotolia.de

www.bme-akademie.de