



VERHANDLUNGSPSYCHOLOGIE IM EINKAUF

MANIPULATIONEN ERKENNEN UND SICH GESCHICKT DURCHSETZEN

Sie erfahren, wie Sie schwierige Verhandlungen durch die bewusste Nutzung der Techniken der Verhandlungspsychologie positiv beeinflussen und dadurch bessere Ergebnisse erzielen. Sie verbessern Ihre Wahrnehmung unterschiedlicher Verhandlungssituationen, lernen die Reaktionen der Gegenseite richtig zu deuten und Ihre Gesprächsstrategie sowie Ihren Kommunikationsstil optimal auf die Gesprächspartner auszurichten. Des Weiteren lernen Sie, wie Sie sich in Eskalations-situationen souverän gegen unfaire, emotionale und manipulative Verhandlungspartner wehren und festgefahrene Situationen erfolgreich bewältigen.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte im Bereich Einkauf sowie Mitarbeiter aus Fachabteilungen, die schwierige Verhandlungen mit mächtigen Lieferanten und/oder schwierigen Gesprächspartnern zu führen haben

METHODIK: Lernaktiver Workshop, Fallbeispiele, Diskussion, Gruppenarbeiten, praxisbezogene Übungen. 100% Praxis: Sie können eigene Verhandlungsbeispiele aus Ihrer beruflichen Praxis einbringen, um diese in Bezug auf verhandlungspsychologische Aspekte zu analysieren und zu optimieren.

SEMINARLEITUNG: Thomas Roithmeier



bme.de/ver-psy

SEMINARINHALTE

Bedeutung und Zielsetzung der Verhandlungspsychologie

- Reality Check: wie wir alle tagtäglich psychologisch manipuliert werden
- Warum und wie unser Verhalten in Verhandlungen psychologisch beeinflusst wird

Grundsätzliche Methoden der Verhandlungspsychologie

- Konfrontative und entwaffnende Methoden der Verhandlungspsychologie
- Verschärfung der Atmosphäre, bewusste Eskalation: Eigentümer oder wirkungsvoller Einsatz der Verhandlungspsychologie?
- Sabotieren Sie sich nicht selbst: persönliche Einstellung und mentale Vorbereitung zur Stärkung der eigenen Position

Einstellung auf die Persönlichkeit des Gegenübers

- Persönlichkeitsanalyse und „Profiling“ des Gegenübers zur positiven Beeinflussung des Verhandlungsverlaufs
- Geschickter Umgang mit sehr mächtigen, cholerischen, hochnäsigen oder beleidigenden Verhandlungspartnern
- Management von Emotionen in Verhandlungen
- Konflikte frühzeitig erkennen und lösen: Konfliktarten in Verhandlungen und Lösungsmethoden
- **Checkliste: Empfohlene Verhaltensweisen mit schwierigen Gesprächspartnern**

Dramaturgische Techniken der Verhandlungspsychologie

- Überzeugende Dramaturgien für komplexe Rahmenvertragsverhandlungen und die Abwehr von Preiserhöhungen konzipieren und umsetzen
- Die Kunst des „Small Talks“: welche positiven Effekte Sie durch einen psychologisch geschickten Small Talk erzielen
- Beeinflussung des Gegenübers durch eine überzeugende Rollenverteilung
- Die Macht der positiven Beziehungen: psychologische Aspekte, Einfluss auf den Verhandlungserfolg
- Wenn die Gegenseite stärker ist: psychologische und rhetorische Kniffe zur Herstellung gleicher Machtverhältnisse

- Wenn die Verhandlung zu platzen droht: psychologische Mittel zum Aufbrechen von Blockaden

Visuelle Techniken der Verhandlungspsychologie

- Der psychologische Effekt des persönlichen Auftretens
- Die Kunst der Körpersprache: Glaubwürdigkeit erhöhen und Souveränität ausstrahlen
- Die Körpersprache der Gesprächspartner richtig lesen und für eigene Zwecke nutzen
- Wie Sie bei Preiserhöhungen mit Zahlen, Daten und Fakten manipuliert werden

Sprachliche Techniken der Verhandlungspsychologie

- Manipulation durch Unterstellungen, Killerphrasen etc. erkennen und im Ansatz kippen
- Die drei mächtigsten sprachlichen Manipulationstechniken
- Überzeugend argumentieren durch Einbeziehung der Motive und Interessen Ihres Gegenübers
- Widersprüche in der Argumentation der Verhandlungspartner erkennen und gezielt ansprechen: Wie und wann?
- Manipulationen durch Framing erkennen und Gegenstrategien anwenden
- Die vier Seiten einer Botschaft und ihr Einfluss auf den Verhandlungsverlauf sowie das Verhalten der Gesprächspartner
- Manipulationsversuche durch emotionale Zuspitzung, Erzeugung von Schuldgefühlen oder Dramatisieren erkennen und kontern
- Wie Sie sich durchsetzen können, auch wenn Sie die schwächeren Argumente haben



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

			zzgl. MwSt.	
03. – 04.11.2025	MÜNCHEN	352511005	1.495,-	PRÄSENZ/ONLINE: 1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr 2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr
04. – 05.12.2025	LEIPZIG	352512014	1.495,-	
22. – 23.01.2026	ONLINE	382630106	1.495,-	
09. – 10.03.2026	MÜNCHEN	352603012	1.495,-	
11. – 12.06.2026	ONLINE	382630632	1.495,-	