



# UNSCHLAGBAR VERHANDELN IN PROJEKTEN

Sie erfahren, wie interne und externe Verhandlungen im Rahmen von Entwicklungs-, Kunden- oder Einsparprojekten systematisch vorbereitet und effektiv durchgeführt werden. Des Weiteren lernen Sie, wie Sie schlagkräftige Argumentationsstrategien aufbauen, um Preiserhöhungen abzuwehren und nachhaltige Preissenkungen zu erzielen, wie Sie typische Einwände erfolgreich kontern und Interessen der Gegenseite zum eigenen Vorteil nutzen. Denn hierdurch setzen Sie sich selbst gegen mächtige Zulieferer oder Fachabteilungen durch.

**ZIELGRUPPE:** Das Seminar richtet sich an alle, die in Projekten verhandeln, darunter besonders an Projektverantwortliche/-mitarbeiter aus dem Einkauf.

**METHODIK:** Fachvortrag, Fallbeispiele, Diskussion, Gruppenarbeiten, praxisbezogene Übungen.

**100% Praxis:** Sie können eigene Verhandlungsbeispiele aus Ihrer täglichen Praxis einbringen und in Simulationen mit oder ohne Video-Feedback üben.

**SEMINARLEITUNG:** Thomas Roithmeier



## SEMINARINHALTE

### Vorbereitung von Projekt-Verhandlungen: Der Projektbedarf

- › Voraussetzungen für die effektive Verhandlung von Projektbedarf
- › Bedarfsanalyse: Was muss/sollte/kann verhandelt werden?
- › Wie Projektbedarf auf Basis von „Total-Cost-of-Ownership“ verhandelt wird
- › Der 10-Punkte-Plan zur strategischen Vorbereitung
- › **Checkliste: 21 Fragen, die Sie sich bei der Verhandlungsvorbereitung stellen müssen**

### Eigene Ziele und Analyse der Gegenseite

- › Zieldefinition & Zielanalyse
- › Formulieren von anspruchsvollen Verhandlungszielen und „Fall-Back“-Strategien
- › Abwägung der Machtverhältnisse als wesentliche Erfolgsvoraussetzung
- › Ziele/Interessen des Lieferanten bzw. der Fachabteilung: wie Sie sie identifizieren und in der Verhandlung nutzen
- › Einsatz der Kostenstrukturanalyse als Schlüssel zum Erfolg

### Überzeugende Argumentationsstrategien entwickeln

- › Erfolgsfaktor Nr. 1: interessenbasiert verhandeln, anstatt zu feilschen
- › Was schwache Argumente von starken Argumenten unterscheidet: die 5 Teile eines Arguments
- › Zahlen, Daten, Fakten zur Untermauerung der Argumente
- › Bilanz-/GuV-Zahlen des Zulieferers zum eigenen Vorteil nutzen
- › 6 Strategien, um sich gegenüber Monopolisten durchzusetzen
- › Das Argument mit dem Wettbewerb: Eigentore vermeiden und Wettbewerbsangebote glaubwürdig platzieren

### Verhandeln im Team

- › Spezielle Vorbereitungsaspekte
- › „Good Guy – Bad Guy“: Erfolgsstrategie oder der Weg ins Aus?
- › Ideale Rollenverteilung bei mächtigen Gesprächspartnern

### Durchführung von Verhandlungen in Projekten

- › Die 6 Phasen in komplexen Verhandlungen von Projektbedarf
- › Abwehr von Preiserhöhungen bei Projektbearbeitung
- › Bei Dienstleistungsbedarf bis zu 30% einsparen
- › Die „Eisberg-Methode“<sup>®</sup> als Schlüssel zum Erfolg

- › Einsparerfolge trotz bereits getroffener Vergabeentscheidung
- › Rhetorik & Dialektik: unnötige Provokationen vermeiden und Argumente überzeugend vermitteln
- › Wirkungsvolle Fragetechniken zur Lenkung der Verhandlung
- › Aktives Zuhören: wie es geht und warum es wichtig ist
- › Die eigene Körpersprache wahrnehmen und gezielt einsetzen
- › Auf die Körpersprache des Gegenübers richtig reagieren
- › Verhandlungspsychologische Tricks und Kniffe
- › Die häufigsten Verhandlungsfehler und wie man sie vermeidet

### Umgang mit Einwänden und Konflikten in der Verhandlung

- › 8 Methoden zur gezielten Einwandbehandlung
- › Schlagfertigkeitstechniken für mehr Souveränität
- › Konfliktarten in Verhandlungen und Lösungsstrategien
- › Typische Einwände gegen Preissenkungen gezielt entkräften
- › Wenn die Verhandlung zu platzen droht: kommunikative Mittel zur Deeskalation
- › Wenn die Gegenseite nicht „mitspielt“: Umgang und Auflösung von Blockaden

### Abschluss von Verhandlungen

- › Absicherung und Aufbereitung der Verhandlungsergebnisse
- › Reflexion des eigenen Verhaltens
- › Überleitung zu Folgeverhandlungen



- + Checkliste: 21 Fragen, die Sie sich bei der Verhandlungsvorbereitung stellen müssen
- + Bringen Sie eigene Verhandlungsbeispiele aus Ihrer täglichen Praxis mit!



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter [inhouse@bme.de](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251



22. – 23.09.2025  
24. – 25.11.2025  
07. – 08.05.2026



**ONLINE**  
**STUTT GART**  
**NÜRNBERG**



382530918  
352511033  
352605003



1.495,-  
1.495,-  
1.495,-



**PRÄSENZ/ONLINE:**  
1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr  
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr