



# ERFOLGREICHE VERHANDLUNGSFÜHRUNG IN PROJEKTEN

**DAS PROJEKT-VERHANDLUNGSTOOLKIT: KONFLIKTE LÖSEN,  
ZIELE UMSETZEN, PARTNERSCHAFTEN STÄRKEN**



Projektverhandlungen gehören zu den anspruchsvollsten Verhandlungssituationen im Unternehmensalltag. Unterschiedliche Interessen, Zeitdruck, Budgetgrenzen, technische Anforderungen sowie interne und externe Stakeholder treffen aufeinander. Gleichzeitig sind Fehlentscheidungen in Projekten besonders kostenintensiv. Dieses Seminar vermittelt praxisnah, wie solche Verhandlungen strukturiert, souverän und ergebnisorientiert geführt werden: von der Vorbereitung über die Gesprächsführung bis hin zu Nachverhandlungen und verbindlichen Abschlüssen.

**ZIELGRUPPE:** Projektleiter, (technische) Projektverantwortliche, Projekteinkäufer sowie Fach- und Führungskräfte, die regelmäßig in Projektverhandlungen mit internen oder externen Stakeholdern eingebunden sind

**METHODIK:** Fachvortrag, Fallbeispiele, Diskussion, Gruppenarbeiten, praxisbezogene Übungen und Verhandlungssimulationen inklusive strukturiertem Feedback mit oder ohne Video-Feedback

**SEMINARLEITUNG:** Sebastian Raible



[www.bme.de/pro-ver](http://www.bme.de/pro-ver)

## SEMINARINHALTE

### Verhandeln im Projekt – Rollen, Realität und Zielkonflikte

- › Besonderheiten von Projektverhandlungen im Vergleich zu klassischen Einkaufs- oder Vertragsverhandlungen
- › Typische interne und externe Verhandlungssituationen im Projekt
- › Rollenverständnis, Mandate und Verantwortlichkeiten

### Strukturierte Verhandlungsführung im Projekt

- › Orientierung über alle Phasen einer Projektverhandlung – von der Vorbereitung bis zum Abschluss
- › Bewusstes Steuern von Gesprächen durch klare Einordnung der jeweiligen Verhandlungssituation
- › Handlungsfähigkeit bewahren – auch bei Zeitdruck, Eskalationen oder wechselnden Rahmenbedingungen

### Vorbereitung als Erfolgsfaktor

- › Zieldefinition, Verhandlungsgrenzen und Entscheidungsspielräume im Projektkontext
- › Alternativen (BATNA) und Exit-Points realistisch einschätzen
- › Macht- und Abhängigkeitsstrukturen erkennen und berücksichtigen

### Gesprächsführung und Interessenklärung

- › Interessen statt Positionen verstehen – intern wie extern
- › Fragetechniken für technische, kaufmännische und interne Stakeholder
- › Aktives Zuhören und konstruktiver Umgang mit Widerständen
- › Argumentationstechniken zur adressatengerechten Überzeugung

### Leistung gegen Gegenleistung – Verhandeln mit strukturiertem Interessenausgleich

- › Verhandlungsmasse im Projekt systematisch identifizieren
- › Leistungen, Termine, Qualität und Risiken sinnvoll miteinander verknüpfen
- › Pakete schnüren und Zugeständnisse gezielt einsetzen und absichern

### Schwierige Projektsituationen und Nachverhandlungen

- › Änderungen, Nachträge und Claims konstruktiv verhandeln
- › Umgang mit Druck, Eskalationen und Machtspielen
- › Interne Konflikte zwischen Projekt, Einkauf und Management lösen

### Abschluss und Verbindlichkeit

- › Verhandlungsergebnisse klar zusammenfassen und fixieren
- › Verbindlichkeit intern und extern herstellen
- › Projektsicherheit durch klare Vereinbarungen erhöhen



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



27. – 28.04.2026  
24. – 25.09.2026  
02. – 03.12.2026



**NÜRNBERG**  
**ONLINE**  
**DÜSSELDORF**



352604001  
382630933  
352612003



zzgl.  
MwSt.  
**1.495,-**  
**1.495,-**  
**1.495,-**



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



06196 5828-200



06196 5828-299



[anmeldung@bme-akademie.de](mailto:anmeldung@bme-akademie.de)



[www.bme-akademie.de](http://www.bme-akademie.de)