



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 Teilnehmern 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 Teilnehmer 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



www.bme.de/ver-mac

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



18.05.2026
04.12.2026



STUTTGART
FRANKFURT



352605004
352612004



895,-
895,-



PRÄSENZ:
09.00 – 17.00 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de