



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

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 oder 06196 5828-251

02. – 03.12.2026	DÜSSELDORF	352612003	1.595,-	PRÄSENZ/ONLINE: 1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr 2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr
21. – 22.06.2027	STUTTGART	352706026	1.595,-	
16. – 17.09.2027	ONLINE	382730918	1.595,-	
03. – 04.11.2027	LEIPZIG	352711004	1.595,-	