

# Modul 1: Verhandlungstechniken

## Verhandlungssituationen souverän meistern



futureformat DGME  
Deutsche Gesellschaft für  
Managemententwicklung  
Anbuhl & Nowotny

Goldbekplatz 2  
22303 Hamburg

Fon +49 (0)40 18 05 66 80  
Fax +49 (0)40 18 05 66 81  
Mail [info@futureformat.de](mailto:info@futureformat.de)

[www.futureformat.de](http://www.futureformat.de)  
[www.DGME.de](http://www.DGME.de)

Spezialisten für Personal- &  
Managemententwicklung

---

---

## ► Ziele & Inhalte

---

---

### Ziele des Trainings

Wir verhandeln täglich – zum Teil mit großem Erfolg, dann wieder hätten wir uns gewünscht, die richtigen Handlungsalternativen aus der Tasche ziehen zu können. Gute Verhandlungsführung ist erlernbar! Deswegen lohnt es sich, die Kompetenzen auf diesen Gebieten auszuweiten!

Sie lernen, wie sie Verhandlungssituationen im Vorfeld systematisch strukturieren und Verhandlungen gezielt vorbereiten können. Eine Analyse der eigenen Fähigkeiten erlaubt den Teilnehmern, ihre Stärken in den Verhandlungsprozess zu integrieren. Daneben wird eine Methode vorgestellt und trainiert, wie Sie Ihre Verhandlungspartner besser eingeschätzen können.

In einem 5-Stufen-Prozess trainieren Sie, wie Sie sich auf die Persönlichkeit Ihres Verhandlungspartners optimal einstellen können und sich trotzdem nicht verbiegen müssen!

---

### Inhalte

- Psychologische Grundlagen der Verhandlungsführung
- Das ZESAA-Verhandlungsmodell
- Systematische Vorbereitung einer Verhandlung
- Dimensionen der Persönlichkeit - Eigene Stärken erkennen und optimal einsetzen
- Zu optimalen Lösungen kommen - Verhandlungsstrategien
- Umgang mit kritischen Momenten
- Frage- und Argumentationstechniken
- Emotionen konstruktiv einsetzen
- Umgang mit Tricks und Fallen der Gegenseite
- Professionelles Verhandeln macht Spaß - die perfekte Verhandlung

---

---

## ► Zielgruppe & Methode

---

---

### Zielgruppe

- Unternehmer, die mit Verhandlungsgeschick ihr Unternehmen nach vorne bringen möchten
  - Führungskräfte die tagtäglich verhandeln müssen und diese souveräner meistern wollen
  - Führungsnachwuchskräfte, die sich auf ihre späteren Anforderungen vorbereiten möchten
  - Personaler, die über hervorragende Menschenkenntnis verfügen müssen / die sich auf die unterschiedlichsten Personenkreise einstellen müssen
  - Einkäufer, Logistiker oder Techniker, die Verhandlungen mit Lieferanten führen
  - Verkäufer / Vertriebler, die bei Ihren Kunden optimale Abschlüsse erzielen möchten
  - Team- und Projektleiter, die mit unterschiedlichen Gesprächspartnern verhandeln
- 

### Methoden

- Theorie-Input: Kurzvorträge mit Diskussion
- Übungen in Einzel- oder Kleingruppen
- Auswertung von Gruppenarbeiten im Plenum / Demonstration
- Selbstanalyse und Checklisten
- Rollenspiele und Praxisübungen
- Moderierter Erfahrungsaustausch
- Erlebnisaktivierende Methoden
- Persönliches Feedback und Coaching

---

---

## ► Termine & Orte

---

---

Die aktuellen Termine & Orte finden Sie unter <http://verhandlungsfuehrung.futureformat.de/>

---

---

## ► Kosten & Buchung

---

---

### Preis

750,00 € zzgl. 19% MwSt. (= 892,50 €) für ein Trainings-Modul (zwei Trainingstage inklusive Obst, Gebäck und Konferenzgetränke). Weitere Inklusivleistungen:

- Umfangreiches, gedrucktes Skript mit den Inhalten
  - Persönliches Feedback durch die Trainer
  - Teilnahmezertifikat für jeden Teilnehmer
  - Detailliertes Fotoprotokoll (pdf)
- 

### Dauer

Jeweils 2 Tage pro Trainings-Module, von 9.00 Uhr bis 17.00 Uhr  
(inkl. Mittags- und Kaffeepausen), Umfang 16 Stunden

---

---

## ► Unser Versprechen

---

---

- (1) Zu hundert Prozent Praxisorientierung
- (2) Fachlich kompetente sowie emotional intelligente Trainer
- (3) Eigene Modelle, welche die Umsetzung erleichtern
- (4) Überschaubare Gruppen mit maximal zwölf Teilnehmern
- (5) Mehr Spaß und Erfolg durch Doppelmoderation