SEMINAR VERHANDLUNGSFÜHRUNG

Dreitägiges Intensivseminar – Grundlagen, Praxis und Reflexion

Warum ein Seminar zur Verhandlungsführung?

Verhandeln gehört zum Alltag – in Gehaltsgesprächen und Projektabsprachen ebenso wie in Teamkonflikten, Vertragsverhandlungen oder privaten Entscheidungen. Wer souverän verhandelt, erzielt nicht nur bessere Ergebnisse, sondern gestaltet auch tragfähige Beziehungen und reduziert unnötige Konflikte. Das Seminar vermittelt praxiserprobte Methoden auf Grundlage des Harvard-Konzepts und aktueller Verhandlungsforschung mit dem Ziel, das eigene Repertoire zu erweitern und bewusster, strategischer und zugleich kooperativer zu verhandeln.

Ziel des Seminars

Die Teilnehmenden lernen, Verhandlungen systematisch vorzubereiten, Wertschöpfungspotenziale zu erkennen, eigene Interessen klar zu vertreten und typische Denkfehler zu vermeiden. Theorie-Input, Rollenspiele und strukturierte Reflexion greifen dabei durchgängig ineinander.

Inhalte im Überblick

- **Grundlagen der Verhandlungsführung:**
  das Harvard-Konzept als Fundament moderner Verhandlungslehre
- **Wertverteilung (Claiming Value):**
  BATNA, Reservation Point, ZOPA und die Wirkung des ersten Angebots (Ankereffekt)
- **Wertschöpfung (Creating Value):**
  integratives Verhandeln, Interessen vs. Positionen und Mehrthemenverhandlungen
- **Kommunikation in Verhandlungen:**
  aktives Zuhören, wirkungsvolles Fragen, Umgang mit Informationsasymmetrien
- **Selbstbehauptung und Entgegenkommen:**
  eigene Muster erkennen, Balance zwischen Standfestigkeit, Unnachgiebigkeit und Kooperation
- **Das Verhandlungsdilemma:**
  Gefangenendilemma, distributives vs. integratives Verhandeln, Bedingungen für Kooperation
- **Verhandeln in Organisationen:**
  Hierarchien, Machtdynamiken und Verhandeln aus unterschiedlichen Akteurskonstellationen
- **Praxistransfer und Reflexion:**
  Lernerfahrungen sichern, eigene Verhandlungspraxis weiterentwickeln

Methoden

Kurze Theorie-Inputs, realitätsnahe Rollenspiele in Zweierkonstellationen, Einzel- und Gruppenreflexion, Fragebögen zur Selbsteinschätzung sowie strukturierte Auswertungen im Plenum. Die Teilnehmenden erproben Verhandlungssituationen in geschütztem Rahmen und reflektieren ihr eigenes Verhalten.



Ihr Nutzen

- Sie erweitern Ihr Verhandlungsrepertoire und gewinnen Sicherheit in schwierigen Gesprächen.
- Sie erkennen typische Denk- und Wahrnehmungsfehler und können ihnen gezielt begegnen.
- Sie lernen, Spielräume für Wertschöpfung zu nutzen – ohne naiv zu sein oder sich übervorteilen zu lassen.
- Sie nehmen konkrete Werkzeuge und Reflexionsfragen mit, die sich unmittelbar im Berufsalltag anwenden lassen.

Das Seminar richtet sich an

Führungskräfte, Projektverantwortliche und Personen mit Leitungs- oder Steuerungsverantwortung, die in ihrem beruflichen Alltag häufig verhandeln, Interessen vertreten oder zwischen unterschiedlichen Positionen vermitteln – etwa in der Unternehmensführung, im Personalbereich, in Projekten mit komplexen Stakeholder-Strukturen oder im Rahmen von Veränderungsprozessen.

Seminarleitung



Dr. Beate Fietze ist Soziologin, Psychologin, Coach, Mediatorin und Organisationsberaterin bei artop. Sie begleitet Einzelpersonen und Organisationen in Fragen von Führung, Organisationsentwicklung und Konfliktbearbeitung.



Prof. Dr. Nina Schniederjahn ist Juristin, Mediatorin, Coach und Professorin für Zivilrecht an der Hochschule Hannover. Ihre Schwerpunkte umfassen Konfliktmanagement, Verhandlungsführung, Menschenrechte und Arbeitsrecht.

Termin

05. – 07.03.2027

Fr - So: 9:30 – 17:30 Uhr

Online-Informationsabend: 27.01.2027

Kosten

1.200,00 € (für Privatpersonen)

1.580,00 € (für Organisationen)

Von der USt. ausgenommen

Weitere Informationen und Anmeldung unter:

▸ www.artop.de/verhandlungsfuehrung

artop