



## PRAXIS-SEMINAR

# Verhandlungstraining: Erfolgreich verhandeln lernen

Verhandlungstechniken kennen lernen,  
Verhandlungssituationen vorbereiten und trainieren

### TERMIN & ORT

**18. Februar 2027**  
als Online-Schulung  
von 9.00 bis 16.00 Uhr

### ZIELGRUPPE

Führungskräfte oder  
Spezialisten, die Klar-  
heit für Ihre Verhand-  
lungsposition erhalten  
wollen, bekommen in  
diesem Workshop die  
richtigen Methoden an  
die Hand, um ihre Chan-  
cen auszuschöpfen.

### SCHWERPUNKTTHEMEN

- **Künftige Verhandlungen strategisch so vorbereiten, dass Sie sich sicherer fühlen und die Chancen der nächsten Verhandlung für sich nutzen können**
- **Einen Persönlichkeitstest durchlaufen, anhand dessen Ergebnis Sie sich und Ihre Zusammenarbeit mit anderen Personen besser einschätzen können**
- **Eine Verhandlungssituation übungsweise durchlaufen**
- **Verschiedene Verhandlungstaktiken kennenlernen**

### REFERENTIN



**Anna Maria Schumacher,**  
Betriebswirtin & Trainerin Personal- und  
Organisationsentwicklung

### IHR NUTZEN

Sie werden in Verhandlungsstrategien qualifiziert, im Training sensibilisiert und erarbeiten sich ein klareres Bild für Ihre künftige Position, da Sie sich während des Trainings intensiv mit Ihrer Rolle, den beeinflussenden Faktoren und dem Gewinn beider Parteien durch die Verhandlung auseinandersetzen.

### DATAKONTEXT GmbH

Augustinusstraße 11 A  
50226 Frechen  
Tel.: +49 2234 98949-40  
tagungen@datakontext.com

### DATAKONTEXT-Repräsentanz

Äußere Schneeberger Straße 6  
08056 Zwickau  
Tel.: +49 375 291728  
zwickau@datakontext.com

# Verhandlungstraining: Erfolgreich verhandeln lernen

Als Führungskraft und als Mitarbeitender ist es notwendig, verschiedene Verhandlungstechniken zu erlernen. In beiden Funktionen stehen Sie vor der Herausforderung, sich Klarheit für Ihre Verhandlungsposition zu erarbeiten, damit Sie aus dieser heraus gut agieren können und die Verhandlung für sich entscheiden. Mit den richtigen Strategien bereiten Sie Verhandlungen zukünftig sicher vor und meistern diese erfolgreich.

In diesem Workshop erhalten Sie die richtigen Methoden an die Hand, um künftig Ihre Chancen in Verhandlungssituationen vorzubereiten und auszuschöpfen. Außerdem erhalten Sie Wissen der Persönlichkeitspsychologie und lernen, andere Personen anhand dieses besser einzuschätzen. Sie lernen verschiedene Verhandlungstechniken kennen und anzuwenden.

## INHALT

### Für Ihre Verhandlungsvorbereitung:

- Das Havard-Konzept: den Feind vom Verhandlungspartner trennen
- Die Verhandlungsvorteile beider Parteien herausarbeiten
- Einen Marktvergleich vornehmen und sich einen objektiven Überblick verschaffen
- Persönlichkeitsstrukturanalyse anhand des DISG-Modells zwecks Selbsterkenntnis
- Für Ihre Verhandlungsdurchführung:
- Aktives zuhören lernen – Theorie & Praxis
- Die Wirkung von Pausen
- Gruppendiskussionen und die eigene Rolle darin
- Praxisübungen zum Storytelling

### Diese Fragen beantwortet das Seminar in der Praxis:

- Sind die Mitstreitenden in einer Verhandlungssituation Feind oder Verhandlungspartner?
- Welche Verhandlungsvorteile hat meine Verhandlungspartei?
- Wie verschaffe ich mir einen objektiven Überblick über die Marktsituation?
- Woran erkenne ich die Persönlichkeit meiner Verhandlungspartner, die ich für Stresssituationen einschätzen lernen möchte?
- Wie verhalte ich mich in Verhandlungssituationen aufgrund meiner Persönlichkeit?

## ANMELDUNG unter [datakontext.com](http://datakontext.com) oder per E-Mail an [tagungen@datakontext.com](mailto:tagungen@datakontext.com)

Wir melden an:

### Verhandlungstraining: Erfolgreich verhandeln lernen

■ 18.02.2027 Online-Schulung

5,5 Nettostunden

Teilnahmegebühr:

609,00 Euro

zzgl. gesetzl. MwSt.

Teilnehmende:

1. Name
Vorname
Funktion**
Abteilung**
E-Mail*
2. Name
Vorname
Funktion**
Abteilung**
E-Mail*

Rechnungsanschrift:

Firma
Abteilung
Name
Straße
PLZ/Ort
Telefon (geschäftlich)
Rechnungszustellung standardmäßig per E-Mail (unverschlüsselt) wie links angegeben oder an:
E-Mail
Unterschrift
Datum

Enthalten sind: Tagungsunterlagen und Teilnahmebescheinigung. Stornierungen sind bis 15 Tage vor Veranstaltungsbeginn kostenfrei, ab 14 bis 8 Tage vor Veranstaltungsbeginn werden 50 % der Gebühr berechnet. Ab 7 Tage vor Veranstaltungsbeginn bzw. nach Versand der Zugangsdaten wird die gesamte Tagungsgebühr fällig. Stornierungen werden nur schriftlich akzeptiert. Der Veranstalter behält sich vor, die Online-Schulung bis 2 Tage vor Beginn zu stornieren. Die Veranstaltungsgebühr ist 14 Tage nach Rechnungserhalt ohne Abzug fällig.

Datenschutzinformation: Wir, die DATAKONTEXT GmbH, Augustinusstr. 11 A, 50226 Frechen, verwenden Ihre oben angegebenen Daten für die Bearbeitung Ihrer Bestellung, die Durchführung der Veranstaltung sowie für Direktmarketingzwecke. Dies erfolgt evtl. unter Einbeziehung von Dienstleistern. Eine Weitergabe an weitere Dritte erfolgt nur zur Vertragserfüllung oder wenn wir gesetzlich dazu verpflichtet sind. Soweit Ihre Daten nicht als freiwillige Angaben mit \*\* gekennzeichnet sind, benötigen wir sie für die Erfüllung unserer vertraglichen Pflichten. Ohne diese Daten können wir Ihre Anmeldung nicht annehmen.

Weitere Informationen zum Datenschutz erhalten Sie unter [datakontext.com/datenschutzinformation](http://datakontext.com/datenschutzinformation) Falls Sie keine Informationen mehr von uns erhalten wollen, können Sie uns dies jederzeit an folgende Adresse mitteilen: DATAKONTEXT GmbH, Augustinusstraße 11 A, 50226 Frechen, Fax: +49 2234 98949-44, [werbewiderspruch@datakontext.com](mailto:werbewiderspruch@datakontext.com) \* Sie können der Verwendung Ihrer E-Mail-Adresse für Werbung jederzeit widersprechen, ohne dass hierfür andere als die Übermittlungskosten nach den Basistarifen entstehen.