

Verhandeln im Berufsalltag



Ihr Trainer

Jonathan Backes

[Zum Trainer-Kompetenzprofil >>](#)

Auf einen Blick

Dauer: 2 Tage | Präsenz | 09:00–17:00 Uhr | Max. 12 Teilnehmende

Die genauen Termine finden Sie auf unserer [Seminarseite >>](#)

Darum geht es in dem Seminar

Prioritäten abstimmen, Ressourcen sichern, Verantwortlichkeiten klären oder unterschiedliche Erwartungen zusammenbringen: Im Arbeitsalltag wird regelmäßig verhandelt – häufig ohne formale Entscheidungsmacht und mit Menschen, mit denen die Zusammenarbeit anschließend weitergeht. Das erfordert, die eigene Position klar zu vertreten und gleichzeitig die Beziehungsebene im Blick zu behalten.

Das Seminar unterstützt dabei, solche Situationen bewusster zu führen. Die Teilnehmenden reflektieren ihren Verhandlungsstil, lernen, Interessen und Positionen zu unterscheiden, Handlungsspielräume realistisch einzuschätzen und auch unter Druck handlungsfähig zu bleiben.

Typische Fragestellungen

- Wie vertrete ich meine Interessen klar, auch ohne formale Entscheidungsmacht?
- Wie erkenne ich, was hinter unterschiedlichen Positionen tatsächlich steht?
- Wie schätze ich meine Machtbasis und Handlungsspielräume realistisch ein?
- Wie gelingt es, Interessen auszuhandeln, ohne die weitere Zusammenarbeit zu belasten?

Inhalte

- Position und Interesse unterscheiden
- Den eigenen Verhandlungsstil und persönliche Muster reflektieren
- Machtbasis und Handlungsspielräume realistisch einschätzen
- Sache und Beziehung in Verhandlungen bewusst trennen
- Mit schwierigen Situationen und Reaktionen souverän umgehen
- Eigene Verhandlungssituationen analysieren und erproben
- Werkzeuge und Modelle für Vorbereitung und Durchführung nutzen
- Praktische Verhandlungsübungen, Simulationen und individuelles Feedback

Das nehmen die Teilnehmenden mit

Die Teilnehmenden entwickeln eine reflektierte Verhandlungspraxis, die zu ihrer Rolle und ihrem Arbeitskontext passt. Sie können Verhandlungssituationen bewusster erkennen und vorbereiten, eigene Interessen und Spielräume klarer einschätzen und auch bei unterschiedlichen Positionen handlungsfähig bleiben. Durch die Arbeit an eigenen Fällen und praktische Übungen lässt sich das Erarbeitete direkt auf Abstimmungen und Verhandlungen im Arbeitsalltag übertragen.

Kosten

1.380,00 EUR zzgl. MwSt.

Der Seminarpreis beinhaltet Getränke, Snacks und Mittagessen während der Veranstaltung.

[Zur Online-Anmeldung >>](#)

Kein passender Termin dabei?

Gern entwickeln wir gemeinsam mit Ihnen eine passende Lösung für Einzelpersonen, Teams und Organisationen.

Jana Höller | Jana.Hoeller@lucasct.de | Tel. 040 790 26 00-77