

**Zweitägiger Workshop**

# **Verhandeln unter Druck**

**Wie Sie Ihren Verhandlungserfolg deutlich steigern**

**Top-Strategien anwenden für mehr Sicherheit bei schwierigen Verhandlungen**

Sie trainieren wirksame Techniken, Methoden und Strategien

**Geschickte Verhandlungsrhetorik souverän einsetzen**

Wie Sie mit Ihren Kommunikationswaffen Sprache, Körpersprache, Stimme punkten

**Wie Sie mit mentaler Stärke dem Verhandlungsdruck standhalten**

So überzeugen Sie Ihr Gegenüber in herausfordernden Verhandlungen

**So setzen Sie Ihre persönlichen Erfolgsfaktoren gezielt ein**

Wie Sie die Gesprächsführung in der Verhandlung übernehmen

**Machtfaktoren im Verhandlungsgespräch erkennen und nutzen**

Analysieren Sie die Trickkiste der Gegenseite und enttarnen Sie sie

**Wie Sie Einwänden gekonnt begegnen und diese entkräften**

Schlagfertig reagieren, auch wenn Sie herausgefordert werden

**Frühzeitig körpersprachliche Signale erkennen und zu Ihren Gunsten nutzen**

Wie Sie Ihr Gegenüber erkennen, indem Sie zwischen den Zeilen lesen

**Manipulationstechniken erkennen und ausbremsen**

So nehmen Sie Ihrem Gegenüber den Wind aus den Segeln

## Aus der Praxis für die Praxis

### Ihre Expertin für dieses Training:



### Margit Pack

- Margit Pack ist seit 1995 Businesstrainerin.
- Sie führt praxisorientierte Seminare in den Bereichen Vertriebs- und Führungskompetenz, Rhetorik, Moderation und Präsentation.
- Margit Pack ist Vertriebsexpertin und spezialisiert auf Verkaufs- und Verhandlungstechniken für Profis.
- Ihre zielorientierte Vorgehensweise zeichnet sich durch eine hohe Ergebnisorientierung aus. Von den lebendigen und außergewöhnlich praxisnahen Seminaren profitieren unter anderem Mitarbeiter namhafter Unternehmen.
- Nach dem Studium der Pädagogik war sie mehrere Jahre im Vertrieb zweier Großkonzerne der Büro- und Telekommunikation tätig.
- Margit Pack ist NLP- Master und war langjährig leitende Trainerin in den Bereichen Vertrieb, Management und Teamtraining in einem Telekommunikationsunternehmen.
- Zu ihren Referenzen zählen namhafte Unternehmen aus Industrie, Produktion und dem Dienstleistungssektor.

## 1. Tag

### Unter Druck verhandeln – Erfolgsfaktoren und Kernkompetenzen

- Professionelle Verhandlungsgrundsätze auch für Distanzverhandlungen
- Win-Win-Verhandlungen und das Prinzip des Harvard-Konzepts
- Machtspiele erkennen – hoher Zeitdruck, Bluffen, klein machen, etc.
- Sich gegen Dominanzgehabe, Täuschungen und Drohungen zur Wehr setzen
- Methodik: Hart in der Sache – weich zum Menschen

### Mentale Power, Souveränität und Überzeugungskraft

- Starker Auftritt: Selbstbewusst in Verhandlungen gehen
- Klare Ziele: Verhandlungen zielorientiert führen

### Strategie und Taktik

- Welche Verhandlungstaktiken es gibt und welche Sie in welcher Situation anwenden sollten
- Analyse und Recherche – Wissen ist Macht
- Kräfteverhältnisse analysieren - wie kleinste Faktoren über gravierende Folgen entscheiden
- Wie Sie die Taktik der Gegenseite erkennen
- **Übung:**  
Szenarioanalyse: die eigene Taktik festlegen

### Durchsetzungskraft und geschickte Verhandlungsrhetorik

- Vorteilhafte Rhetorik bewusst einsetzen – auch am Telefon und in Online-Konferenzen  
\*Wörter vermeiden, die Sie „verraten“
- Denkstrategien und Absichten des Verhandlungspartners erkennen und entsprechend reagieren
- Die Sprache des Gegenübers nutzen

### Körpersprache: Kleine Zeichen große Wirkung

- Die eigene Körpersprache richtig einsetzen – Gestik, Mimik, Wort- und Stimmeinsatz
- Frühzeitig zwischen den Zeilen lesen

## 2. Tag

### Flexibel und professionell durch die Verhandlung führen

- Wichtige Strategien für erfolgreiches Verhandeln
- Verlangen Sie mehr als Sie erwarten
- Wie Sie in der Sache standhaft bleiben
- Verhandlungsmasse aufbauen – schaffen Sie Alternativen
- Der Umgang mit mehreren Verhandlungspartnern
- Kontrolle behalten und Flexibilität besitzen
- **Übung:**  
Ihr Verhandlungsfall - unter Druck verhandeln

### Wirkungsvolle Argumentationstechniken

- Wie Sie mit den richtigen Nutzen-Argumenten überzeugen
- Die Psychologie im Preisgespräch und die Macht des Schweigens
- Den Preis argumentieren - Basisleistungen, Zusatzleistungen, Sonderleistungen
- Die Methodik der Einwandbehandlung: Wie Sie schlagfertig reagieren und Einwände auflösen
- **Praxisübung:**  
Typische Einwände behandeln

### Hinter den Kulissen: Mentale Stärke und Manipulationen erkennen

- Die Trickkiste der Gegenseite - Taktiken und unfaire Strategien erkennen und ausbremsen
- So lösen Sie festgefahrene Situationen wieder auf
- So nehmen Sie den Verhandlungspartnern den Wind aus den Segeln

### Entscheidungsklarheit schaffen

- Die Verhandlung zum Abschluss führen

### Warum Sie dieses Seminar besuchen sollten:

- Verhandlungen unter Druck gehören zu Ihrem herausfordernden Berufsalltag.
- Sie brauchen das Handwerkszeug, um auch in herausfordernden Verhandlungen die Gesprächsführung zu übernehmen.
- Sie benötigen eine individuelle Verhandlungsstrategie, die genau zu Ihnen passt.
- Sie sind gefordert, mit schwierigen und bislang unfairen Kontrahenten zu verhandeln.
- Sie wollen für Ihre nächste Verhandlung optimal vorbereitet sein.

### Ihre wichtigsten Lernziele:

In diesem Seminar lernen Sie ...

- Top-Verhandlungsstrategien souverän anzuwenden.
- Ihren Auftritt und Ihre Wirkung zu steuern.
- gelassen zu bleiben, auch wenn Sie angegriffen werden.
- zwischen den Zeilen zu lesen und körpersprachliche Signale der Gegenseite zu erkennen
- wie Sie die Gesprächsführung übernehmen.

### Was Sie außerdem noch bekommen:

- Das Seminar ist stark praxisorientiert und arbeitet mit Beispielen aus Ihrem beruflichen Alltag.
- Die Referentin geht individuell auf Ihre Fragen und Anliegen ein.
- Durch Networking tauschen Sie Erfahrungswissen aus und profitieren von vielen Praxistipps.
- Sie erhalten nach erfolgreichem Abschluss ein qualifiziertes Teilnehmerzertifikat!

### Nach diesem Seminar werden Sie:

- souverän die Verhandlungsführung übernehmen.
- optimal vorbereitet in schwierige Verhandlungen gehen.
- sicher die Gesprächsführung übernehmen.
- den Verhandlungsdruck als Ansporn und nicht mehr als Stressfaktor sehen.
- Machtspiele erkennen und gehalten.

## Warum dieses Seminar für Ihr Unternehmen wichtig ist:

Ob der Wettbewerb gewonnen wird, entscheidet nicht Größe oder Geld, sondern die Qualität der Führungsmannschaft. Nur exzellente Führung führt zum wirtschaftlichen Erfolg.

In diesem Seminar liegt der Fokus auf dem Ausbau der Verhandlungsqualitäten Ihrer Führungskräfte.

Ziel dieses Seminars ist es, ...

- dass Ihre Führungskräfte sicher und souverän verhandeln, auch wenn sie unter Druck stehen.
- dass Ihre Führungskräfte in der Lage sind, eine überzeugende Argumentationskette aufzubauen, an dessen Ende der Verhandlungsgewinn steht.
- dass Ihre Führungskräfte die Trickkiste der Gegenseite entlarven und gesteuern.
- dass Ihre Führungskräfte erfahren, wie sie schwierige Verhandlungssituationen optimal meistern können.

In unseren Seminaren setzen wir mit unserem **Mental-Leadership-System** an der Persönlichkeit des Führenden an:

- Die Teilnehmer reflektieren ihr heutiges Verhalten und entwickeln individuelle Optimierungsmöglichkeiten.
- In unseren Trainings hat die Steigerung der mentalen Kompetenz als Voraussetzung für Begeisterungsfähigkeit und Souveränität einen besonderen Stellenwert.
- Zugleich vermitteln wir auf der Ebene der Methodenkompetenz notwendiges Handwerkzeug für erfolgreiche Führungskräfte.

## Ihr ganz besonderer Nutzen:

Lernen Sie, sich auf Ihre Kernaufgabe als Führungskraft zu fokussieren. Entwickeln Sie Ihre persönliche Strategie zu mehr Konsequenz im Führungsalltag. Schärfen Sie Ihre Klarheit, Authentizität und Standhaftigkeit.

## Wefers & Coll. – die Führungsexperten

### Wofür stehen wir?

*Exzellente Führung ist der Schlüssel, um aus Veränderungen Chancen zu machen. Strategische Führungskräfte-Entwicklung ist unsere Profession – bei der Suche, der Auswahl und der Entwicklung starker Führungskräfte.*

### Wer sind wir?

Juliane Wefers begründete 1995 die Wefers & Coll. Unternehmerberatung GmbH als Personalberatung in Oldenburg. Mit dem Eintritt von Michael Wefers in 2009, zuvor im Topmanagement der Fotoindustrie, kamen die Bereiche Führungskräfte-Entwicklung und Mental Leadership sowie „Führen unter Druck“ hinzu.

### Was machen wir?

Wir unterstützen Unternehmen in allen Themen *Exzellenter Führung*. Wir beraten Sie gerne, wenn Sie maßgeschneiderte Inhouse-Programme planen.

### Sie haben Fragen? Gerne!



Ihr Ansprechpartner für die strategische Führungskräfte-Entwicklung und Transformationsprozesse ist **Michael Wefers**, zuvor viele Jahre im Topmanagement der Fotoindustrie.



Ihre Ansprechpartnerin für Führungskräfte-Entwicklung und Coaching ist **Anke-Beate Salau**. Profitieren Sie von ihrer mehr als 20-jährigen Erfahrung als Trainerin, Beraterin und Coach.



Als Ansprechpartner im Bereich Persönlichkeits- und Personalentwicklung steht Ihnen **Frank Duncklenberg** mit seiner über 20-jährigen Erfahrung als Trainer und Coach zur Verfügung.

**wefersundcoll**  
**führungskraft/entfalten**

Unter den Eichen 26 / 26122 Oldenburg  
+49 441 – 7 79 19 15 / [seminare@wefersundcoll.de](mailto:seminare@wefersundcoll.de)  
[www.wefersundcoll.de](http://www.wefersundcoll.de)