

NEU!

Verhandeln mit Erfolg - Strategien und Gesprächstechniken für Führungskräfte und Entscheider

für Führungskräfte und Entscheider, die in internen wie externen Verhandlungen tragfähige Ergebnisse erzielen und auch in herausfordernden Gesprächssituationen souverän agieren möchten

Termin(e) 10.09.2025 - 11.09.2025 in Chemnitz

Alternativtermin(e) 02.03.2026 - 03.03.2026 in Dresden
 23.09.2026 - 24.09.2026 in Chemnitz

jeweils 09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Dozent Jürgen Simon

Diplom-Wirtschaftsingenieur, seit 30 Jahren Berufserfahrung in Beschaffung und Supply Management und führt seit über 10 Jahren ein Ingenieurbüro, das sich europaweit nur mit Einkauf und Materialwirtschaft beschäftigt.

Thema

Erfolgreiche Verhandlungen sind ein entscheidender Erfolgsfaktor - ob für Führungskräfte oder Entscheider im Unternehmen. Wer tragfähige Ergebnisse erzielen möchte, braucht neben klaren Zielen auch das strategische Know-how, um Gesprächspartner zu überzeugen – intern wie extern. Ob in Gesprächen mit Mitarbeitenden, Geschäftspartnern oder anderen wichtigen Interessengruppen – die Kunst des Verhandeln besteht nicht nur darin, Techniken zu kennen, sondern sie strategisch anzuwenden. Dieses Seminar vermittelt bewährte Methoden, mit denen Sie Ihre Argumente überzeugend platzieren, souverän auf Einwände reagieren und Verhandlungen erfolgreich zum Abschluss bringen. Sie lernen, Verhandlungssituationen gezielt vorzubereiten und auch in schwierigen Gesprächen lösungsorientiert zu agieren.

Anmeldung zum Seminar:

Erfolgreich Verhandeln - Strategien für Führungskräfte

- am 10.09.2025 - 11.09.2025 in Chemnitz (22-2734)
- am 02.03.2026 - 03.03.2026 in Dresden (67-3667)
- am 23.09.2026 - 24.09.2026 in Chemnitz (22-2735)

Bitte senden Sie uns Ihre Anmeldung

per Fax 0351 8322-422
 per E-Mail Kontakt@RKWcampus.de
 Internet www.RKWcampus.de

Teilnehmer/in Funktion

Teilnehmer/in Funktion

Firma/Anschrift

Telefon/Fax Beschäftigte Branche

E-Mail Datum/Unterschrift

Ihr Nutzen

- Sie verbessern Ihre Verhandlungsstrategie und erzielen nachhaltige Ergebnisse.
- Sie wenden bewährte Verhandlungstechniken gezielt an und steigern Ihre Durchsetzungsstärke.
- Sie nutzen Fragetechniken und aktives Zuhören, um Verhandlungen in Ihrem Sinne zu lenken.
- Sie erkennen Körpersprache und nonverbale Signale und setzen sie strategisch ein.
- Sie gewinnen Sicherheit in Verhandlungen durch praxisnahe Rollenspiele und Videoanalysen.

Inhalte

- Effektive Verhandlungsvorbereitung: -Schnell und effizient zum optimalen Ergebnis
- Erfolgsstrategien und Taktiken - Bewährte Prinzipien der Verhandlungsführung anwenden
- Das Harvard-Konzept - Verhandeln mit Win-Win-Strategien
- Argumentationstechniken - Überzeugen statt Überreden
- Umgang mit Widerstand - Was tun, wenn die Gegenseite blockt?
- Kommunikation in Verhandlungen - Einsatz von Fragetechniken, Körpersprache und Telefonaten
- Praxisnahe Übungen - Rollenspiele mit Videoanalyse und professionellem Feedback

Fragen zum Seminar beantworten wir Ihnen gern:

Kerstin Wolffgramm	0351 8322-337
Maria Tamme	0351 8322-339
Cornelia Stangner	0351 8322-373

Teilnehmergebühr

einschließlich Arbeitsunterlagen: **950,00 EUR zzgl. 19% MwSt. | ab 2026 960,00 EUR zzgl. 19% MwSt**

Anmeldungen

Wir freuen uns auf Ihre Anmeldungen. Sie erhalten rechtzeitig Ihre Durchführungsbestätigung mit Wegbeschreibung und Rechnung. Darin finden Sie auch die Kontaktdaten für Ihre eventuelle Hotelbuchung. Sie können nicht teilnehmen? Kostenfreie, schriftliche Stornierungen sind für **ein- und/oder zweitägige Seminare bis 14 Tage, für Lehrgänge, Arbeitskreise und EXKLUSIV-Seminare bis 21 Tage vor Veranstaltungsbeginn** möglich, es sei denn, in der Veranstaltungsbeschreibung ist eine andere Frist vereinbart. Geht uns die Stornierung innerhalb der vereinbarten Frist zu, entfällt die Teilnahmegebühr; schon bezahlte Beträge werden erstattet. Gern können Sie auch einen Ersatzteilnehmer benennen. Im Übrigen gelten die AGB (Seminarbedingungen) der RKW Sachsen GmbH Dienstleistung und Beratung.

Rabattmöglichkeiten:

Mitglieder des RKW Sachsen e.V. erhalten **10% Rabatt** auf die Teilnehmergebühr. Sie sind interessiert? Bitte sprechen Sie uns an.