

# Verhandlungs- techniken in Projekten

Mit Strategie, Rhetorik und Stil zum Verhandlungserfolg

## Typische Herausforderungen in Projektverhandlungen

- So verhandeln Sie mit Auftraggebern, Projektpartnern und Teammitgliedern
- So meistern Sie Interessensgegensätze und umgehen Konfliktpotenziale

## Mit Strategie und Taktik zum Ziel

- So bereiten Sie Verhandlungen optimal vor
- So setzen Sie Ihre Verhandlungsziele im Projekt erfolgreich durch

## Bewusste Körpersprache und Rhetorik

- So untermauern Sie Ihre Verhandlungsposition
- So setzen Sie Argumentationstechniken gekonnt ein

## Umgang mit Angriffen und Abwehr

- So entwaffnen Sie schwierige Verhandlungspartner
- So durchschauen Sie Manipulationstechniken und Tricks

Mit Rollenspielen und Video-Feedback!



Ihr Seminarleiter



Jörg Pfüzenreuter  
VerhandlungsWerkstatt



Ihr Plus

- ✓ Zahlreiche Übungen
- ✓ Video-Unterstützung
- ✓ Persönliches Feedback vom Profi
- ✓ Ausführliche Unterlagen und Leitfäden

So urteilen ehemalige Teilnehmer

- ✓ „*Interessant und aufschlussreich. Gutes Feedback zu den praktischen Übungen. Gutes Arbeitsmaterial als Dokumentation.*“  
F. Kohlhammer-Keipp, INIT SE
- ✓ „*Sehr kurzweilig. Viele gute Tipps und Tricks. Gute Praxisbeispiele und Übungen.*“  
T. Heilf, Pfeleiderer Deutschland GmbH

Ihre Termine

04. und 05. Juni 2020 in Köln

08. und 09. Dezember 2020 in Frankfurt/M.

Hoher Lernerfolg durch  
begrenzte Teilnehmerzahl!

  
**MANAGEMENTCIRCLE®**  
BILDUNG FÜR DIE BESTEN

Melden Sie sich jetzt an! [www.managementcircle.de/06-88003](http://www.managementcircle.de/06-88003)

# Verhandlungen optimal planen und durchführen!



**Ihr Seminarleiter**  
Jörg Pfützenreuter  
Geschäftsführer, **VerhandlungsWerkstatt**, Köln

## Herzlich willkommen!

- Begrüßung durch den Seminarleiter
- Kurze Vorstellungsrunde
- Zielsetzung des Seminars und Abstimmung mit Ihren Erwartungen

## Erfolgreiche Verhandlungsführung in Projekten – ein Buch mit sieben Siegeln?

- Was zeichnet eine gute Verhandlung aus?
- Richtige Verhandlungsstrategie vs. richtiger Verhandlungsstil
- Psychologische Aspekte der Kommunikation – Psychologie des Verhandeln
- Möglichkeiten und Grenzen: Gibt es Regeln?

## Eine gute Vorbereitung als sicheres Verhandlungsfundament

- Verhandlungsziele – Festlegung und konsequente Verfolgung im Projekt
- **Workshop:** Leitfaden zur Verhandlungsvorbereitung
- Die EVEREST-Methode zur strukturierten Verhandlungsvorbereitung
- Organisatorische Vorbereitung einer Verhandlung
- Spezifische Merkmale verschiedener Verhandlungs- bzw. Gesprächstypen



## Verhandlungsübung



## Argumentationstechniken gekonnt einsetzen

- Qualifiziert und professionell: Vertreten Sie Ihren Standpunkt!
- Zielorientierte Argumentation: Schaffen Sie Struktur!
- Gegenargumente: Überzeugen Sie Ihren Kontrahenten!
- Bauen Sie Argumentationsketten wirkungsvoll auf!

## Stärken Sie Ihre Position durch Rhetorik und Körpersprache

- Erfolgreiche Rhetorik
- Üben, üben, üben – Effektive Übungen, um sich rhetorische Überlegenheit anzueignen
- Wie Ihr Stimmeinsatz Ihren Verhandlungserfolg im Projekt beeinflusst
- Wie Sie Ihren Standpunkt sprachlich positiv stärken
- Wie Ihre Körperhaltung Ihren Aussagen Nachdruck verleiht
- Das Gesamtbild muss stimmen: Mimik, Gestik, Haltung und ...

Zusammenfassung der Inhalte des ersten Seminartages und Gelegenheit für individuelle Fragen

## Seminarzeiten

Am 1. Seminartag Empfang mit Kaffee und Tee ab 8.45 Uhr

	Beginn des Seminars	Business Lunch	Ende des Seminars
1. Seminartag	9.00 Uhr	13.00 Uhr	ca. 18.15 Uhr
2. Seminartag	9.00 Uhr	12.45 Uhr	ca. 17.00 Uhr

An beiden Seminartagen sind Kaffee- und Teeпаusen in Absprache mit dem Seminarleiter und den Teilnehmern vorgesehen.

## Get-together am Abend des 1. Seminartages

Ausklang des ersten Tages in informeller Runde. **Management Circle** lädt Sie zu einem kommunikativen Umtrunk ein. Entspannen Sie sich in angenehmer Atmosphäre und vertiefen Sie Ihre Gespräche mit den Referenten und den Teilnehmern!

# Schwierige Verhandlungssituationen meistern!

Ihr Seminarleiter  
Jörg Pfützenreuter

## Erfolgsfaktoren einer Verhandlung im Projekt

- Formale Faktoren vs. psychologische und atmosphärische Faktoren
- Integrität und Ehrlichkeit: Notwendig oder überflüssig?
- Verhandlungs-Knigge: Wichtiges zu Ethik und Etikette
- Abgrenzung von Positionen und Interessen
- Aktives Zuhören
- Den Verhandlungspartner gekonnt zum Ziel fragen

## Auch in schwierigen Situationen souverän verhandeln

- Verhalten in Engpasssituationen
- Das Harvard-Prinzip
- Einsatz von Gegenfragen
- Umgang mit cholerischen Gesprächspartnern

## Verhandlungsübung



## Unfairer Argumentation sicher entgegentreten

- Persönliche Angriffe abwehren – eine sachliche Ebene schaffen
- Umgang mit Drohungen
- Unfaire Bemerkungen überhören – selbst Fairness wahren
- Diskussion verschiedener Fallbeispiele

## Verhandlungen mit mächtigeren Projektpartnern

- Argumentationsstrategien im Umgang mit überlegenen Gesprächspartnern
- So schützen Sie Ihre Interessen: Limits und alternative Strategien
- **Workshop:** Regeln für den Umgang mit Monopolisten
  - Mit Samthandschuhen? So behaupten Sie Ihre Position
  - Argumentationsbeispiele für Verhandlungen mit Monopolisten



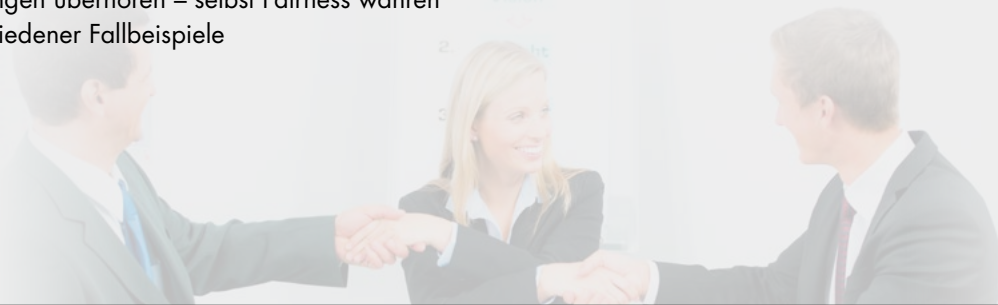
## Verhandlungsübung



## Manipulationstechniken und Tricks durchschauen

- Der richtige Umgang mit Tricksern
- Typische Tricks der Gegenseite
- Elegante Einwandbehandlung
- Rhetorische Manipulationstechniken, z.B. die Moralfalle
- Psychische Manipulationstechniken: NLP-Technik – einsetzen oder erkennen und abwehren

Zusammenfassung der Ergebnisse durch den Seminarleiter und abschließende Diskussion



**Projektmanagement-Blog**

Perfekt informiert in Sachen Projektmanagement!

Jetzt folgen!



[www.management-circle.de/projektmanagement](http://www.management-circle.de/projektmanagement)

MANAGEMENTCIRCLE®

„Verhandeln – der Standpunkt macht es nicht, die Art macht es, wie man ihn vertritt.“  
(Theodor Fontane)

## Warum Sie dieses Seminar interessiert

Verhandlungen sind Alltag im Projektgeschäft. Ob mit Auftraggebern, Projektpartnern oder Teammitgliedern: **Interessensgegensätze** und **projektspezifische Spannungen** sind dabei unvermeidlich.

Umso wichtiger für den Projekterfolg sind daher problemorientierte Verhandlungsergebnisse und Lösungen nach der Win-Win-Strategie – **ohne sich jedoch die Butter vom Brot nehmen zu lassen!**

## Was Sie hier lernen

Unser Verhandlungsexperte vermittelt Ihnen in Theorie und Praxis, wie Sie Ihre Verhandlungen zum erfolgreichen Abschluss bringen. Sie lernen und trainieren intensiv, wie Sie

- ✓ **methodische, rhetorische** und **psychologische** Kenntnisse richtig einsetzen,
- ✓ in Spannungssituationen **sachorientiert argumentieren**,
- ✓ **Ihre Wirkung** auf Verhandlungspartner richtig einsetzen und
- ✓ die **Motivation Ihres Gegenübers** besser deuten.

Durch Verhandlungsstärke drücken Sie Überzeugungskraft, Glaubwürdigkeit und Seriosität aus.

Nur wer in Verhandlungssituationen ein überzeugendes Auftreten zeigt und seine eigenen Ziele im Sinne einer Gewinnerstrategie für alle Beteiligten durchsetzen kann, wird **erfolgreiche Projekt- und Geschäftsabschlüsse** erzielen.

## Sie haben noch Fragen? Gerne!

Rufen Sie mich an oder schreiben Sie mir eine E-Mail.



**Verena Neumann**

Projektmanagerin  
Tel.: +49 6196 4722-626  
verena.neumann@managementcircle.de

## Jörg Pfützenreuter

leitet sein eigenes Trainingszentrum in Köln, die **VerhandlungsWerkstatt**. Jörg Pfützenreuter ist ausgebildeter Dipl.-Ingenieur und Dipl.-Kaufmann. Bevor er sich als Trainer, Coach und Berater für Manager, Führungskräfte in Einkauf und Verkauf selbstständig gemacht hat, arbeitete er viele Jahre im Management und der Geschäftsleitung internationaler Konzerne und mittelständischer Firmen im In- und Ausland. Er kann durch seine langjährige internationale Erfahrung als Projektmanager, Einkaufsleiter und Geschäftsführer auf vielfältige praktische Erfahrungen zurückgreifen. Heute ist er einer der Top-Trainer und Buchautor für Einkauf und Verkauf sowie Rhetorik, Verhandlungsführung und Souveränität. Mittlerweile hat er mehr als 5.000 Ein- und Verkäufer trainiert.

## 3 gute Gründe, dieses Seminar zu besuchen

- ✓ Sie gewinnen **mehr Sicherheit und Überzeugungskraft** – vor allem in schwierigen Projektsituationen, aber auch im Umgang mit Projektmitgliedern im Arbeitsalltag.
- ✓ Sie erfahren, wie Sie durch eine **optimale Planung und Vorbereitung** ein sicheres Verhandlungsfundament legen.
- ✓ Sie lernen die Techniken der **Rhetorik** und den **gezielten Einsatz von Körpersprache** kennen. Diese trainieren Sie in Rollenspielen mit Video-Feedback, um Ihre persönliche Verhandlungsstrategie zu verbessern.

## BEACHTEN SIE AUCH UNSERE VERANSTALTUNG

### Erfolgstools im Projektmanagement

**18. und 19. März 2020 in Düsseldorf**  
**1. und 2. April 2020 in Stuttgart**

Nähere Informationen gibt Ihnen gerne **Stephan Wolf**  
Tel.: +49 6196 4722-800, Fax: +49 6196 4722-888,  
E-Mail: kundenservice@managementcircle.de  
Web: [www.managementcircle.de/03-88007](http://www.managementcircle.de/03-88007)

## AUCH ALS INHOUSE TRAINING

**So individuell wie Ihre Ansprüche – Inhouse Trainings nach Maß!**  
Zu diesen und allen anderen Themen bieten wir auch **firmeninterne** Schulungen an. Ihre Vorteile: Kein Reiseaufwand – passgenau für Ihren Bedarf – optimales Preis-Leistungsverhältnis! Ich berate Sie gerne und erstelle Ihnen ein individuelles Angebot. Rufen Sie mich an.



**Mandy Zunic**

Tel.: +49 6196 4722-635  
mandy.zunic@managementcircle.de  
[www.managementcircle.de/inhouse](http://www.managementcircle.de/inhouse)



## ✓ Ganzheitliches Konzept

Bei unseren Trainings liegt neben intensivem Methodentraining ein besonderer Fokus auf Sozialkompetenz, denn nur Fachkompetenz macht noch keinen erfolgreichen Projektmanager aus.

## ✓ Einzigartigkeit

Wir legen Wert auf topaktuelle Inhalte. Unsere Projektmanagement-Experten vermitteln Best Practice im Projektmanagement und entwickeln mit Ihnen zusammen Handlungskompetenzen, damit Sie das Erlernte sofort im eigenen Unternehmen anwenden können.

## ✓ Nachhaltigkeit der Ausbildung

Die Projektmanagement Akademie unterstützt Sie in Ihrem nachhaltigen Lernerfolg durch gezielte Vor- und Nachbetreuung und begleitendes Studienmaterial.

## ✓ Ablauf

Sie besuchen nach Ihren Bedürfnissen und Ihrer zeitlichen Kapazität einzelne Seminare oder durchlaufen in kurzer Zeit das gesamte Zertifizierungsprogramm. Alle Seminare bilden in sich abgeschlossene Lerneinheiten. Die Pflichtseminare schließen jeweils mit einem Test ab. Wenn Sie alle Teilprüfungen bestanden haben und an einem Wahlseminar teilgenommen haben, erhalten Sie das Zertifikat „Professional Project Manager (PPM®)“.

## ✓ Kann ich PDUs erwerben?

Eine Anrechnung der Projektmanagement Akademie-Seminare erfolgt über ein Formular von PMI®. In Kategorie B „Continuing Education“ können Sie das Seminar aufführen.

## Fragen zur Zertifizierung



**Stephan Wolf**

Teamleiter Kundenservice

+49 6196 4722-800

kundenservice@managementcircle.de

Dieses Seminar ist ein Modul der Projektmanagement Akademie. Nach Abschluss der 5 Module erhalten Sie die Zertifizierung zum **Professional Project Manager (PPM®)**

**Erfolgstools im Projektmanagement**

+

**Projektplanung, -steuerung und -kontrolle**

+

**Multi-Projektmanagement**

+

**Führungstraining für Projektleiter**

+

Wählen Sie 1 von 5 Seminaren aus

**Mehr Projekte in kürzerer Zeit**

**Scrum in der Praxis**

**Verhandlungstechniken in Projekten**

**Digitalisierung im Projektmanagement**

**International Project Management – in Englisch**

**NEU**

=

**Professional Project Manager (PPM®)**

Die Termine und ausführliche Informationen finden Sie unter: [www.pmakademie.de](http://www.pmakademie.de)

## Preisvorteil

Ihr Vorzugspreis bei Buchung des Gesamtpakets

**Professional Project Manager (PPM®)**

€ 9.495,- zzgl. gesetzl. MwSt.

**Sie sparen gegenüber den Einzelbuchungen € 3.080,-.**

Alle Seminare sind auch einzeln buchbar.

# Verhandlungstechniken in Projekten

## ■ Wen Sie auf dieser Veranstaltung treffen

Das Seminar richtet sich an alle **Fach- und Führungskräfte in der Projektarbeit**, die an ihrer Verhandlungskompetenz arbeiten möchten. Besonders angesprochen sind **Projektleiter, Projektmitarbeiter** und **Projektauftraggeber**, die im spannungsgeladenen Projektumfeld die zugehörigen Verhandlungen überzeugend gestalten und Ihre Ziele erfolgreich durchsetzen möchten. Die vermittelten Methoden, Techniken und Empfehlungen sind weder an Branchen noch an Ressorts gebunden.

## ■ Warum Sie diese Veranstaltung besuchen sollten

- Sie möchten von erfolgreichen Verhandlungsstrategien erfahren, wie Sie Ihre **Verhandlungsziele besser definieren und durchsetzen**.
- Sie wollen Ihr **individuelles Verhandlungsgeschick optimieren**, um die Motivation des Partners besser deuten zu können.
- Sie möchten ein **professionelles Auftreten trainieren**, um den **Grundstein für erfolgreiche Projekt- und Geschäftsabschlüsse zu legen**.

## ■ Termin und Veranstaltungsort

### 04. und 05. Juni 2020 in Köln

Dorint An der Messe Köln  
Deutz-Mülheimer-Straße 22-24, 50679 Köln  
Tel.: +49 221 80190-111, Fax: +49 221 80190-190  
E-Mail: reservierung.koeln-messe@dorint.com

06-88003

### 08. und 09. Dezember 2020 in Frankfurt/M.

Le Meridien Frankfurt  
Wiesenhüttenplatz 28-38, 60329 Frankfurt/M.  
Tel.: +49 69 2697-834, Fax: +49 69 2697-812  
E-Mail: reservations@lemeridienfrankfurt.com

12-88004

### Zimmerreservierung

Für unsere Seminarteilnehmer steht im jeweiligen Tagungshotel ein begrenztes Zimmerkontingent zum Vorzugspreis zur Verfügung. Nehmen Sie die **Reservierung bitte rechtzeitig selbst direkt im Hotel** unter Berufung auf Management Circle vor.

## Begrenzte Teilnehmerplätze – jetzt anmelden!

Online-Anmeldung: [www.managementcircle.de/06-88003](http://www.managementcircle.de/06-88003)

PDF zum Ausdrucken: [www.managementcircle.de/form](http://www.managementcircle.de/form)

E-Mail: [anmeldung@managementcircle.de](mailto:anmeldung@managementcircle.de)

Telefonisch: **+49 6196 4722-700**

per Post: **Management Circle AG, Postfach 56 29, 65731 Eschborn/Ts.**

### Anmeldebedingungen

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Die Teilnahmegebühr für das zweitägige Seminar beträgt inkl. Business Lunch, Erfrischungsgetränken, Get-together und der Dokumentation € 2.095,-. Sollten mehr als zwei Vertreter desselben Unternehmens an der Veranstaltung teilnehmen, bieten wir **ab dem dritten Teilnehmer 10% Preisnachlass**. Bis zu vier Wochen vor Veranstaltungstermin können Sie kostenlos stornieren. Danach oder bei Nichterscheinen des Teilnehmers berechnen wir die gesamte Teilnahmegebühr. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Alle genannten Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen MwSt.

### Werbewiderspruch

Sie können der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke durch die Management Circle AG selbstverständlich jederzeit widersprechen oder eine erteilte Einwilligung widerrufen. Hierfür genügt eine kurze Nachricht an unseren Datenschutzbeauftragten per Mail an [datenschutz@managementcircle.de](mailto:datenschutz@managementcircle.de) oder per Post an Management Circle AG, Datenschutz, Postfach 56 29, 65731 Eschborn. Weitere Informationen zum Datenschutz erhalten Sie unter [www.managementcircle.de/datenschutz](http://www.managementcircle.de/datenschutz).

## ■ Über Management Circle

Als anerkannter Bildungspartner und Marktführer im deutschsprachigen Raum vermittelt Management Circle *WissensWerte* an Fach- und Führungskräfte. Mit seinen rund 200 Mitarbeitern und jährlich etwa 2000 Veranstaltungen sorgt das Unternehmen für berufliche Weiterbildung auf höchstem Niveau. Weitere Infos zur *Bildung für die Besten* erhalten Sie unter [www.managementcircle.de](http://www.managementcircle.de)



Reisen Sie mit der Deutschen Bahn zu attraktiven Sonderkonditionen zum Veranstaltungsort.  
Infos unter: [www.managementcircle.de/bahn](http://www.managementcircle.de/bahn)