



Verhandlungstechniken in Projekten

Mit Strategie, Rhetorik und Stil zu Ihrem 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!



Wählen Sie Ihren Termin

20. und 21. Juni 2023 in Frankfurt/M.

Online-Seminar am 11. und 12. Dezember 2023

Präsenz
oder online –
Sie haben die
Wahl!

Ihr Experte



Jörg Pfützenreuter
VerhandlungsWerkstatt



Ihr persönlicher Mehrwert

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

Begeisterte Teilnehmerstimme



Interessant und aufschlussreich.
Gutes Feedback zu den praktischen
Übungen und gutes Arbeitsmaterial
als Dokumentation.

F. Kohlhammer-Keipp, INIT SE



Note
1,5643
Teilnehmer

Verhandlungen optimal planen und durchführen

Empfang mit Kaffee und Tee sowie Ausgabe der Seminarunterlagen ab **ca. 8.15 Uhr**

9.00 **Herzlich willkommen**

- Vorstellung des Seminarleiters und der Teilnehmer
- Darstellung der Inhalte und Zielsetzung des Seminars
- Abstimmung mit Ihren Erwartungen als Teilnehmer

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 ...

18.15 Gelegenheit für Fragen und Diskussion

Ende des Seminartages **ca. 18.30 Uhr** und anschließendes Get-together

Pausenzeiten

13.00 Uhr Business Lunch

Am Vor- und Nachmittag sind Kaffee- und Teeпаusen in Absprache mit dem Seminarleiter und den Teilnehmern vorgesehen.

Ihr Seminarleiter



Jörg Pfützenreuter
Geschäftsführer,
VerhandlungsWerkstatt,
Köln

Get-together

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 dem Referenten und den Teilnehmern!

Meistern Sie schwierige Verhandlungssituationen

9.00 Es geht weiter

- Begrüßung durch den Seminarleiter
- Überleitung zum zweiten Seminartag

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

17.00 Gelegenheit für Fragen und Diskussion

Ende des Seminartages ca. 17.15 Uhr

Pausenzeiten

13.00 Uhr Business Lunch

Am Vor- und Nachmittag sind Kaffee- und Teepausen in Absprache mit dem Seminarleiter und den Teilnehmern vorgesehen.

Ihr Seminarleiter

Jörg Pfützenreuter

Auch als Inhouse-Training

Zu diesem und allen anderen Themen bieten wir auch **firmeninterne** Schulungen an. Ich berate Sie gerne, rufen Sie mich an.

Malena Palinski

Tel.: +49 6196 4722-932

malena.palinski@managementcircle.de

www.managementcircle.de/inhouse



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

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!**

Ihr Nutzen: 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.

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.

Sie haben noch Fragen?

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

Matthias S. Brodrück



Matthias Brodrück

Bereichsleiter Seminare & Konferenzen
+49 6196 4722-760
matthias.brodrucek@managementcircle.de

Ihr Experte

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 in Management und 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 5000 Ein- und Verkäufer trainiert.

Beachten Sie auch unsere Veranstaltung

Führungstraining für Projektleiter

13. bis 15. Juni 2023 in München

12. bis 14. September 2023 in Hamburg

14. bis 16. November 2023 in Köln

Nähere Informationen gibt Ihnen gerne **Stephan Wolf**:
+49 6196 4722-800 | kundenservice@managementcircle.de
www.managementcircle.de/M01610

Besuchen Sie auch mal unseren Blog!

www.managementcircle.de/blog

MANAGEMENTCIRCLE®

Die Systemanforderungen für das Online-Seminar

- ✓ Internetzugang, aktueller Browser
- ✓ Headset bzw. Lautsprecher und Mikrofon
- ✓ Webcam
- ✓ Wir nutzen das Meeting-Tool Zoom. Bitte überprüfen Sie mit diesem Link die Systemkompatibilität: <https://zoom.us/test>
- ✓ Sie erhalten vorab die digitalen Seminarunterlagen

So werden Sie zum

Professional Project Manager (PPM®)

Bei dieser Zertifizierung absolvieren Sie 4 Basisseminare und 1 Wahlseminar in einem Zeitraum, den Sie selbst bestimmen. Ihre Kompetenz wird Ihnen von führenden Experten auf dem Gebiet vermittelt.

Nach Teilnahme an 4 Basisseminaren inkl. bestandenen Prüfungen und an 1 Wahlseminar erhalten Sie das Zertifikat „Professional Project Manager (PPM®)“.

Erfolgstools im Projektmanagement

+

**Projektplanung, -steuerung und -kontrolle
in der Praxis**

+

Multiprojektmanagement

+

Führungstraining für Projektleiter

+

Wählen Sie 1 von 3 Wahlseminaren

Mehr Projekte in kürzerer Zeit

Scrum in der Praxis

Verhandlungstechniken in Projekten

=

Professional Project Manager (PPM®)

Preisvorteil

Ihr Vorzugspreis bei Buchung des Gesamtpakets
Professional Project Manager (PPM®)

€ 9.995,- zzgl. gesetzl. MwSt.

Sie sparen gegenüber den Einzelbuchungen € 3.380,-.

Alle Seminare sind auch einzeln buchbar.

Sie haben noch Fragen?

Schreiben Sie uns eine E-Mail oder melden Sie sich telefonisch. Wir helfen Ihnen gerne weiter!



Stephan Wolf

Teamleiter Kundenservice

+49 6196 4722-800

kundenservice@managementcircle.de

Erfolgstools im Projektmanagement

Ihr Intensiv-Training der wirkungsvollsten Projektmanagement-Werkzeuge

- Komplexe Projekte in den Griff bekommen
- Risiken minimieren und Maßnahmen absichern
- Hochleistungsteams entwickeln und steuern

**Projektplanung, -steuerung und -kontrolle
in der Praxis**

Behalten Sie Ihre Qualität, Kosten, Termine und Ressourcen im Griff!

- Strukturplanung und Aufwandsschätzung
- Risikomanagement in Projekten
- Zielgruppenadäquates Berichtswesen

Multiprojektmanagement

Planen und steuern Sie die Vielzahl parallel laufender Projekte!

- Systematisches Programm- und Portfoliomanagement
- Techniken einer optimalen Ressourcenverteilung
- Standards für effektive Arbeit schaffen

Führungstraining für Projektleiter

Führen Sie erfolgreich – auch ohne disziplinarische Macht

- Projektteams situationsabhängig und typgerecht führen
- Erfolgreich kommunizieren
- Strategien zur Konfliktbearbeitung einbringen

Mehr Projekte in kürzerer Zeit

Der Turbo für Ihre Multiprojekt-Organisation

- Effizientes Ressourcen-Management
- Transparenz für das Topmanagement
- Reduzierung der Projektlaufzeiten um 25% und mehr

Scrum in der Praxis

flexibel – schnell – kundenorientiert

- Ein Schlüssel zum Erfolg: Transparenz über Projektverlauf, Aufgaben und Zusammenarbeit
- Kommunikation als Erfolgsfaktor: Das klare Rollenkonzept fördert effizienten Austausch von Informationen

Verhandlungstechniken in Projekten

Mit Strategie, Rhetorik und Stil zu Ihrem Verhandlungserfolg

- Typische Herausforderungen in Projektverhandlungen
- Mit Strategie und Taktik zum Ziel
- Umgang mit Angriffen und Abwehr

Alle ausführlichen Informationen und Termine zu den einzelnen Seminaren finden Sie unter: www.pmakademie.de

Verhandlungstechniken in Projekten

■ Wen Sie auf diesem Seminar 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.

■ Präsenz oder online – Sie haben die Wahl!

Wir bieten Ihnen das Seminar entweder als Präsenz- oder alternativ als reines Online-Seminar an. Weitere Informationen erhalten Sie von:



Stephan Wolf
Teamleiter Kundenservice
+49 6196 4722-800
kundenservice@managementcircle.de

■ Termine und Veranstaltungsorte

20. und 21. Juni 2023 in Frankfurt/M.

06-91575

11. und 12. Dezember 2023 als Online-Seminar

12-91576

Seminarhotel

Bei Buchung unserer Präsenztermine erhalten Sie bis spätestens drei Wochen vor dem Seminarbeginn die Informationen zum Veranstaltungshotel.

Eine Liste unserer aktuellen Seminarhotels finden Sie unter:
www.managementcircle.de/hotels

Begrenzte Teilnehmerplätze – jetzt anmelden!

Online-Anmeldung: www.managementcircle.de/M11208

PDF zum Ausdrucken: www.managementcircle.de/form

E-Mail: 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 und der Dokumentation € 2.195,-. Die Gebühr für die Online-Teilnahme beträgt € 1.995,-. Sollten mehr als zwei Vertreter desselben Unternehmens an der Veranstaltung teilnehmen, bieten wir **ab dem dritten Teilnehmer 10% Preisnachlass**. **Buchen Sie ohne Risiko. Bis 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 oder per Post an Management Circle AG, Datenschutz, an die oben genannte Adresse. Weitere Informationen zum Datenschutz erhalten Sie unter www.managementcircle.de/datenschutz.

■ Über Management Circle

Seit über 30 Jahren bieten wir berufliche Weiterbildung auf höchstem Niveau. Unter dem Motto **Bildung für die Besten** erlangen Sie den Wissensvorsprung, der Sie auf Ihrem Karrierepfad weiterbringt. In Zusammenarbeit mit unseren Experten aus Wirtschaft, Politik und Wissenschaft identifizieren wir für Sie die relevanten Themen und Trends – aktuell und zukunftsweisend. Unser gesamtes Weiterbildungsangebot **finden Sie unter www.managementcircle.de**



 **Reisen Sie mit der Deutschen Bahn zu attraktiven Sonderkonditionen zum Veranstaltungsort.**
Infos unter: www.managementcircle.de/bahn