



**WISSEN  
MACHT  
ERFOLG**

# Verhandlungstraining - speziell für Frauen

Verhandlungskunst für Frauen:  
Selbstbewusst zum Ziel

## Das nehmen Sie mit

- „Frauen sind die schlechteren Verhandler!“ – **Sie beweisen, dass dieses Vorurteil falsch ist!**
- Sichern und anerkennen Sie Ihre Erfolge!
- Vertreten Sie Ihre Interessen selbstsicher und **erfolgreich - mit Ihrem persönlichen Stil.**
- Erkennen, vertiefen und NUTZEN Sie Ihre persönlichen **Verhandlungsstärken.**
- **Tipps, „Tricks“ und Praxisbeispiele.**
- Mehr **Selbstsicherheit und Gelassenheit in schwierigen Situationen.**

## METHODEN

- Vortrag
- Diskussion & viele praktische Übungen
- Bearbeiten und Lösen konkreter Verhandlungssituationen in Kleingruppen
- Gezieltes Eingehen auf Fragen, Coaching zu Ihren Fällen in der Praxis
- Individuelles Feedback

## Ihr Programm im Überblick

- **Häufige Stereotypen des „typisch männlichen“ und „typisch weibliches“ Verhandeln**
- **Wie Sie gerade als Frau in Verhandlungen punkten**, auch wenn andere Sie unterschätzen!
- **„Knackpunkte“** – wie Sie „Stolpersteine“ zu Erfolgsfaktoren machen
- Verhandeln ist kein Kampf um Positionen!
- **Distributives** verhandeln heißt aufteilen – **integratives Verhandeln** heißt „Lösungen entwickeln“ – das ist definitiv eine Stärke von Frauen am Verhandlungstisch
- Erfolgreich verhandeln: Ergebnisse vereinbaren, die Ihre Interessen/Bedürfnisse, Notwendigkeiten, Präferenzen erfüllen (**HARVARD KONZEPT**)
- **Optimale Verhandlungsvorbereitung**
  - Perspektivenwechsel hilft auf ALLES vorbereitet zu sein
  - Erkennen Sie Ihre Spielräume und gestalten Sie Ihre Macht
  - Leitfaden und Checkliste unterstützen bei der strukturierten Vorbereitung
- Gekonnte **FRAGETECHNIK** – DER Schlüssel zum Verhandlungserfolg!
- **ÜBERZEUGEN** statt überreden
  - Wie Sie IHRE Anliegen für die Partner/innen attraktiv machen
  - Argumente stark und treffsicher formulieren
- Ihre **Verhandlungspartner richtig einschätzen** um noch überzeugender zu argumentieren!
- Mit Einwänden konstruktiv umgehen
- **„Killerphrasen“ und Angriffen souverän begegnen**

- Tipps zum **Umgang mit schwierigen Situationen und Partner/innen**
- **Emotionen** vor und in Verhandlungen richtig managen – die eignen und die der anderen!
- Der erfolgreiche Verhandlungsablauf (der „rote Faden“)
  - Die Verhandlung gekonnt aufbauen und gestalten Sie IHRE Agenda
  - FÜHREN in Verhandlungen
- Tipps um den „**toten Punkt**“ zu überwinden
- **Verhandlungstaktiken** – wie Sie diese konstruktiv nutzen und Negativen souverän begegnen
- **Der erfolgreiche Verhandlungsabschluss**
  - Wie erreichen Sie eine Win-Win-Situation?
  - Instrumente komplexer Verhandlungen oder „Paketverhandlungen“ zum Abschluss bringen

## Interessant für

- Führungskräfte
- Mitarbeiter/innen
- Personen, die mit internen u/o externen Partnern Verhandlungsgespräche führen
- Mitarbeiter aus Beratungsunternehmen oder Einzelunternehmer aus beratenden Berufen

## Referent\*in



**Victoria Hartl-Hruby M.A.**

Expertin für sicheres & überzeugendes Auftreten

## Termine & Optionen

DATUM	DAUER	ORT	FORMAT	PREIS
19.11.2025-20.11.2025	2 Tage	Wien	Präsenz	€ 1.520,-

Preise exkl. MwSt.

## Beratung & Buchung



**Kathrin Brumm**

+43 1 713 80 24 60 [✉ bildungsmanagement@ars.at](mailto:bildungsmanagement@ars.at)