



*Wissen, das beflügelt.*

# Verhandlungsführung für Juristen

Effektive Strategien & Taktiken  
für den Verhandlungserfolg

Seminar-ID: 31142

approbationsfähig: Rechtsanwaltsanwärter\*innen

Ort: Wien

## 🔑 Darum lohnt sich der Kurs

Verhandlungen zählen zu den zentralen Aufgaben jedes Juristen. Vor Gericht oder für Verträge: Wer die richtige Verhandlungstechnik wählt, kann mit geringem Aufwand seine Verhandlungsziele erreichen. Wir zeigen Ihnen, wie Sie mit der richtigen Verhandlungstaktik zum gewünschten Verhandlungsabschluss kommen und die Tricks der Verhaltenspsychologie für sich nutzen.

## Das nehmen Sie mit

Die erfolgreiche **Verhandlungsführung für Juristen** erfordert weit mehr als reines juristisches Fachwissen. Strategische Vorbereitung, psychologisches Geschick und der gezielte Einsatz von Kommunikationstechniken sind entscheidend, um Verhandlungen sicher zu gestalten. Ein zentraler Erfolgsfaktor ist dabei die Festlegung der **BATNA (Best Alternative to a Negotiated Agreement)**, die genaue **Analyse des Verhandlungspartners** sowie ein strukturiertes Vorgehen in den **einzelnen Phasen des Verhandlungsprozesses**.

Genau hier setzt der Kurs **Verhandlungsführung für Juristen** der **ARS Akademie in Wien** an. Vom systematischen Aufbau der Verhandlung über den gezielten Einsatz von Fragetechniken und aktivem Zuhören bis hin zum Verhandlungsabschluss lernen Sie, wie Sie Ihre Strategie festlegen und durch geschickte Argumentation Ihre Maximalforderung erreichen. Praxisnahe **Methoden aus der Verhaltenspsychologie** werden im Kurs gezielt vermittelt, sodass Sie zusätzliche Sicherheit gewinnen und Ihren Einfluss in jeder Verhandlungssituation nachhaltig stärken. Darüber hinaus lernen Sie, **typische Dirty Tricks in Verhandlungen frühzeitig zu erkennen**, diese souverän zu kontern und potenzielle Fallstricke geschickt zu umgehen. Ein weiterer Fokus liegt darauf, wie Sie außergerichtliche Lösungen effizient herbeiführen und gleichzeitig langfristig wertvolle Beziehungen für Ihre Mandant\*innen sowie Ihre Kanzlei aufbauen und pflegen.

## Ihr Programm im Überblick

- Grundlagen – Wesen und Ziel einer Verhandlung
  - Fundamentales Verhandlungsziel: „Getting to yes“
  - Es geht um den Menschen – Bedeutung von Softskills
  - Reiter und Elefant überzeugen – zwei wesentliche Erfolgsfaktoren
  - Überblick der Verhandlungstheorien
- Systematische Vorbereitung - gut vorbereitet ist (halb) gewonnen
  - Argumentation für Maximalforderung erarbeiten
  - BATNA – und damit Minimalforderung – bestimmen
  - Verhandlungspartner analysieren:
    - Interessen hinter den Positionen erkennen

- Verhandlungsspielraum bestimmen
- Involvierte Personen „kennen lernen“
- Verhandlungsmasse schaffen – den Kuchen vergrößern
- Verhandlungsgegenstand inhaltlich verstehen
- Zeit planen und als Erfolgshebel einsetzen
- Kommunikation – das Werkzeug der Verhandlung
  - Bedeutung von Kommunikation
  - Kommunikationsarten und deren Einsatz
  - Den Gegner zum Partner werden lassen, Aufbau von Vertrauen
  - Gezielter Einsatz verbaler und nonverbaler Kommunikation
  - Fragetechniken und aktives Zuhören
  - Eskalation und Deeskalation
- Tipps und Tricks – Verhaltenspsychologie richtig einsetzen
  - Anker setzen
  - Social proof - Gruppendynamik nutzen
  - Reziprozität
  - Aufbau einer persönlichen Bindung
  - Versunkene Kosten
  - Risikoaversion
  - Fairness
  - Die goldene Mitte
  - Objektivierbarkeit
  - Dirty tricks
- Verhandlungsabschluss
  - Nach der Verhandlung ist vor der Verhandlung
  - Momentum nutzen
  - Beziehung pflegen

## Interessant für

- Rechtsanwälte
- Rechtsanwaltsanwärter (RAA)
- Unternehmensjuristen
- Notare

## Referent\*in



**Dr. Hermann Schneeweiss LL.M. (Harvard)**  
Rechtsanwalt mit Fokus auf M&A und Gesellschaftsrecht

## Wichtige Informationen

Die Approbation der Kurse ist von Seiten der Konzipient\*innen zu beantragen. Eine Antragsgenehmigung obliegt ausschließlich der Rechtsanwaltskammer. Konzipient\*innen erhalten nach Übermittlung des Legitimationsnachweises einen Rabatt. Mehr unter [ars.at/raa/](https://ars.at/raa/)

## Termine & Optionen

DATUM	DAUER	ORT	FORMAT	PREIS
16.06.2026	1 Tag	Wien	Präsenz	€ 660,-
16.11.2026	1 Tag	Wien	Präsenz	€ 660,-

Preise exkl. MwSt.

## In Kooperation mit



## Beratung & Buchung



**Jeffrey Müller-Büchse**

+43 1 713 80 24-38 [✉ bildungsmanagement@ars.at](mailto:bildungsmanagement@ars.at)