

Verhandeln für Führungskräfte

Kursinfos

Jetzt online buchen!

2/3

Kursinfo: (NEU)

Seminar-ID: **332422**Zertifizierungen: **MDI**

Ort: Wien

□ Darum lohnt sich der Kurs

Erlangen Sie Sicherheit: Sie stärken Ihre Verhandlungsfähigkeit und eignen sich erfolgsversprechende Taktiken & Strategien an. Sie werden schlagkräftig argumentieren, richtig reagieren und langfristige Vereinbarungen mit beiderseitigem Gewinn erzielen.

Das nehmen Sie mit

In Führungsrollen ist ein tiefes Verständnis für Verhandlungen essenziell. Dazu gehört die gründliche Vorbereitung auf verschiedene Szenarien wie Leistungs- und Gehaltsverhandlungen, Ressourcengespräche und Stakeholder-Interaktionen. Führungskräfte sollten verschiedene Verhandlungsstile beherrschen und Strategien für schwierige Situationen entwickeln. Die Fähigkeit, Alternativen zu entwickeln und vorteilhafte Optionen für das Team zu erkennen, ist entscheidend. Grundlegende Verhandlungsprinzipien wie BATNA und ZOPA sollten verstanden und in der Führungspraxis angewendet werden, um langfristige positive Ergebnisse zu erzielen.

Ihr Programm im Überblick

- Grundlagen und Erfolgsfaktoren erfolgreicher Verhandlungen in Führungspositionen
- Verhandlungsstrategien speziell für Führungskräfte
- Professionelle Vorbereitung auf Führungsverhandlungen
- Der Ablauf von Verhandlungen in Führungsrollen, inklusive virtueller Verhandlungen
- Praktische Übungen und Fallstudien

Interessant für

- Führungskräfte und leitende Angestellte, die ihre Verhandlungsfähigkeiten verbessern möchten
- Mitarbeiter, die sich auf Führungspositionen vorbereiten oder ihre Verhandlungskompetenzen in einem Führungskontext erweitern wollen

Referent*in



Verhandeln für Führungskräfte

Martin Maglia
Experte im Bereich Führungskräftetraining

Termine & Optionen

DATUM	DAUER	ORT	FORMAT	PREIS
26.11.2025-27.11.2025	2 Tage	Wien	Präsenz	€ 1.390,-
18.05.2026-19.05.2026	2 Tage	Wien	Präsenz	€ 1.390,-

Preise exkl. MwSt.

In Kooperation mit



Beratung & Buchung



Verhandeln für Führungskräfte 3/3