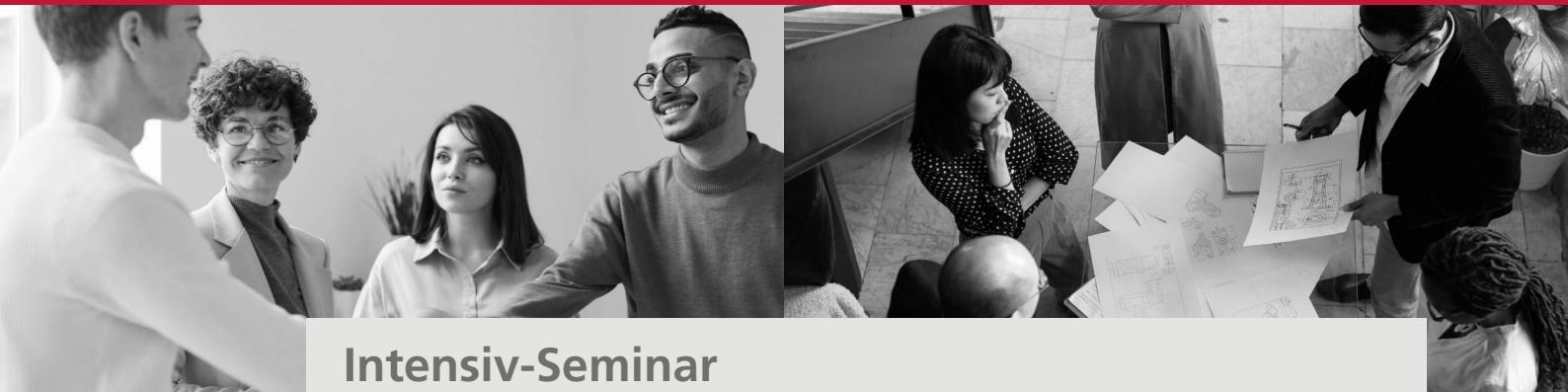


# Erfolgreich verhandeln lernen

## Strategien und Impulse für Ihren Verhandlungserfolg



### Intensiv-Seminar

Mit den richtigen  
Techniken mehr  
Sicherheit, Struktur  
und Erfolg in jeder  
Verhandlung.

- Erfolgreich verhandeln mit dem Harvard-Konzept
- Interessen klar herausarbeiten und Win-Win-Lösungen schaffen
- Mit objektiven Kriterien und Marktvergleichen überzeugen
- Aktives Zuhören trainieren und Pausen gezielt einsetzen
- Mehr Sicherheit, Struktur und Wirkung in Verhandlungen gewinnen

#### Referentin



Anna Maria Schumacher  
Zertifizierte Trainerin, Coach, Dozentin  
für Erwachsenenbildung  
Bedburg

## Programm

### Das Harvard-Konzept

- Prinzipien erfolgreicher Verhandlungen:  
Person und Sache trennen

### Interessen und Vorteile beider Seiten herausarbeiten

- Positionen von Interessen unterscheiden –  
Win-Win-Potenziale erkennen

### Objektive Kriterien nutzen

- Marktvergleiche und Daten als neutrale  
Argumentationsbasis einsetzen

### Aktives Zuhören

- Techniken verstehen und in Übungen direkt anwenden

### Die Wirkung von Pausen

- Schweigen strategisch einsetzen und Gesprächsdynamik  
steuern

### Abschluss und Transfer

- Wichtigste Erkenntnisse sichern und persönliche  
To-Do-Liste für kommende Verhandlungen erstellen

## Seminarziel

Verhandlungen prägen unseren Alltag – sei es bei Gehaltsgesprächen, Projektentscheidungen oder im Austausch mit Geschäftspartnern. Oft entscheiden kleine Nuancen darüber, ob wir unsere Ziele erreichen oder Chancen vergeben.

In diesem Webinar erfahren Sie, wie Sie durch das Harvard-Konzept, aktives Zuhören und den gezielten Einsatz von Pausen Verhandlungen souverän und fair gestalten. Sie lernen, die Interessen beider Seiten klar herauszuarbeiten, objektive Kriterien wie Marktvergleiche einzusetzen und so Win-Win-Lösungen zu schaffen.

Das Ergebnis: mehr Sicherheit, Klarheit und Erfolg bei jeder Verhandlung.

## Wissenswertes

### Zielgruppe

Das Webinar richtet sich an Fach- und Führungskräfte, Projektleitende, Teamverantwortliche sowie Mitarbeitende aus allen Bereichen, die in ihrem beruflichen Alltag Verhandlungen führen – sei es mit Vorgesetzten, Kolleg:innen, Geschäftspartnern, Kund:innen oder Dienstleistern.

Auch für alle, die ihre persönliche Verhandlungssicherheit stärken, typische Stolperfallen vermeiden und praxisnahe Methoden für souveräne und erfolgreiche Gespräche kennenlernen möchten, ist dieses Webinar ideal.

### Ihr konkreter Mehrwert

- Mehr Sicherheit in Verhandlungen
- Klare Struktur durch praxiserprobte Methoden
- Bessere Ergebnisse für beide Seiten
- Stärkere Wirkung durch bewusste Gesprächstechniken

### Unsere Referentin



#### **Anna Maria Schumacher**

Zertifizierte Trainerin, Coach, Dozentin für Erwachsenenbildung  
Bedburg

*Anna Maria Schumacher ist Trainerin und Dozentin mit langjähriger Erfahrung in der Finanzbranche, im Vertrieb und in der Erwachsenenbildung. Sie kennt die Dynamik anspruchsvoller Berufssituationen aus erster Hand und vermittelt praxisnahe Strategien, die sofort umsetzbar sind.*

*Als zertifizierte Trainerin und Coach arbeitet sie mit Sparkassenakademien, Studieninstituten, Städten und Fachhochschulen zusammen. Ihre Schwerpunkte liegen in den Bereichen Kommunikation, Verhandlung, Zeitmanagement und moderne Arbeitsorganisation.*

*Mit ihrem fundierten Mix aus Fachwissen, methodischer Vielfalt und Praxisnähe unterstützt sie Fach- und Führungskräfte dabei, souveräner zu kommunizieren, erfolgreicher zu verhandeln und nachhaltig wirksame Ergebnisse zu erzielen.*

# Seminar-Vorschläge

## Gremienarbeit souverän organisieren – rechtssicher, digital und praxisnah

11. November 2025, Online-Veranstaltung

## Webtexte schreiben – auf den Punkt

26. November 2025, Online-Veranstaltung

## Resilienz im Beruf: Stress abbauen – Burnout vorbeugen – kraftvoll bleiben!

27./28. November 2025, Online-Veranstaltung

## Schreibwerkstatt Klartext schreiben

2. Dezember 2025, Online-Veranstaltung

## Assistenz und KI, souverän, sicher, smart

17. Februar 2026, Online-Veranstaltung

## Erfolgsfaktor Assistenz in der neuen Arbeitswelt

5./6. März 2026, Online-Veranstaltung

## Maßgeschneiderte Inhouse-Schulungen – passgenau für Ihr Team!

Haben Sie schon einmal daran gedacht, Ihre Schulung direkt ins Unternehmen zu holen?

Ihre Vorteile auf einen Blick:

- Persönliche Beratung und individuelle Konzeption
- Erfahrene Referent\*innen mit didaktischem Feingefühl
- Inhalte, die auf Ihre Ziele und Herausforderungen zugeschnitten sind
- Optimales Preis-Leistungs-Verhältnis
- Keine Reise- oder Übernachtungskosten für Ihr Team

Ob dieses oder viele andere Themen – wir entwickeln gern Ihre passgenaue Inhouse-Schulung!

Tel.: 06221/65033-0; E-Mail: [info@akademie-heidelberg.de](mailto:info@akademie-heidelberg.de)

## Anmeldeformular

Erfolgreich verhandeln lernen

Name

Vorname

Position

Firma

Straße

PLZ / Ort

Telefon/Fax

E-Mail

Name der Assistenz

Datum Unterschrift

Senden Sie Ihre Anmeldung bitte an: [anmeldung@akademie-heidelberg.de](mailto:anmeldung@akademie-heidelberg.de)

### Termin und Seminarzeiten

5. Dezember 2025

9:00–12:15 Uhr

Online-Zugang ab 8:45 Uhr

Seminar-Nr. 2512SW555W

### Teilnahmegebühr

€ 290,– (zzgl. gesetzl. USt)

Die Gebühr beinhaltet die Teilnahme am Online-Seminar sowie die Präsentation als PDF-Datei.

Im Anschluss an das Seminar erhalten Sie ein Zertifikat, das Ihnen die Teilnahme an der Fortbildung bestätigt.

### Allgemeine Geschäftsbedingungen

Es gelten unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen (Stand: 01.01.2010), die wir Ihnen auf Wunsch gerne zusenden.

Diese können Sie jederzeit auch auf unserer Website einsehen: [www.akademie-heidelberg.de/agb](http://www.akademie-heidelberg.de/agb)

### Zum Ablauf

- Vor dem Seminartag erhalten Sie von uns eine E-Mail mit einem Link, über den Sie sich direkt in die Online-Veranstaltung einwählen können.
- Für Ihre Teilnahme ist es nicht notwendig, ein Programm herunterzuladen. Sie können am Seminar direkt per Zoom im Browser teilnehmen.
- Über Ihr Mikrofon und Ihre Kamera können Sie jederzeit Fragen stellen und mit den Referierenden und weiteren Teilnehmenden diskutieren. Alternativ steht auch ein Chat zur Verfügung.



**AH Akademie für Fortbildung Heidelberg GmbH**

Maaßstraße 32/1 · 69123 Heidelberg

Telefon 06221/65033-0

[info@akademie-heidelberg.de](mailto:info@akademie-heidelberg.de)

[www.akademie-heidelberg.de](http://www.akademie-heidelberg.de)