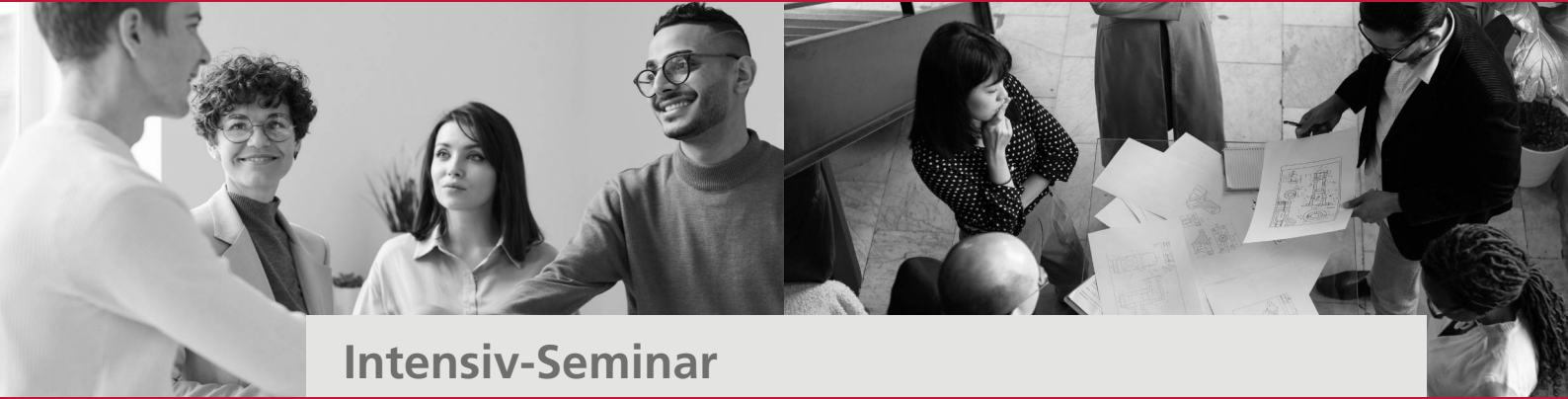


Erfolgreich verhandeln lernen

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.

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

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

Termin und Seminarzeiten

5. Dezember 2025
9:00–12:15 Uhr
Online-Zugang ab 8:45 Uhr
Seminar-Nr. 25 12 SW555 W

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

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
www.akademie-heidelberg.de