

Inhouse Verhandlungstraining

Was möchten Sie sicherer verhandeln?

Ihr Training wird auf Ihre Ziele und Rahmenbedingungen abgestimmt. Wir klären offene Fragen und erstellen Ihr Angebot.



1 Themen wählen (optional)

2 Eckdaten ergänzen

3 Anfrage senden

01 Trainingsschwerpunkte à la carte

Gewünschte Themen ankreuzen. Mehrfachauswahl; freiwillig.

[Inhalte & Arbeitsweise](#)
auf der Website ansehen

Strategie-Kompass: gut vorbereitet

- ☐ Ziele, Grenzen & Spielräume vorab klären
- ☐ Plan B (BATNA): Was, wenn keine Einigung gelingt?
- ☐ Macht & Mandat: Wer darf hier was entscheiden?
- ☐ Verhandlungsstil: klar fordern, fair kooperieren

Preis & Wert: souverän argumentieren

- ☐ Preiseinwände: mit Wert & Nutzen argumentieren
- ☐ Preisanker: die erste Zahl setzen oder abwarten?
- ☐ Das Gesamtpaket: Preis, Leistung & Konditionen
- ☐ Zugeständnisse: Was bekomme ich dafür zurück?

Wenn es hart wird: Taktiken & Druck

- ☐ Bluff oder Fakt? Behauptungen auf Substanz prüfen
- ☐ Zeitdruck & Drohungen: besonnen gegensteuern
- ☐ Unfaire Rhetorik: sachlich kontern, Grenzen setzen
- ☐ Sackgasse? Festgefahrene Gespräche wieder öffnen

Harvard-Konzept: Interessen verbinden

- ☐ Fragen & Zuhören: Interessen hinter Positionen
- ☐ Klar in der Sache, verbindlich im Umgang
- ☐ Neue Spielräume: Optionen für beide Seiten
- ☐ Objektive Maßstäbe: Was macht ein Angebot fair?

Das innere Spiel: Haltung & Wirkung

- ☐ Mindset: Welche Glaubenssätze verhandeln mit?
- ☐ Selbst- & Fremdbild: Wie wirke ich am Tisch?
- ☐ Körpersprache: Signale wahrnehmen & einordnen
- ☐ Ruhe bewahren, auch wenn der Druck steigt

Vom Gespräch zur Vereinbarung

- ☐ Im Team verhandeln: Rollen & Interessen abstimmen
- ☐ Gesprächsregie: Agenda, Tempo & Pausen steuern
- ☐ Abschlussklarheit: Wer macht was bis wann?
- ☐ Nachbereitung: verschenkte Spielräume erkennen

Verhandlungskontext: ☐ Kunden ☐ Lieferanten ☐ interne Teams ☐ Projektpartner

Ihr Praxisfall / eigene Themen: Was soll nach dem Training leichter gelingen? (freiwillig)

Passende Trainingsbausteine kombinieren

Einzelne Themen oder ganze Trainingstage kombinieren - z. B. 1 Tag Verhandlung + 1 Tag Kommunikation.

Bei Interesse ankreuzen. Ein Formular genügt; Inhalte und Dauer stimmen wir mit Ihnen ab.

Kommunikationstraining

Gesprächsführung, Zuhören und persönliche Wirkung vertiefen.

☐ Kombination prüfen [Themen \(PDF\)](#)

Verkaufstraining

Bedarf klären und Nutzen vor Preisgesprächen vermitteln.

☐ Kombination prüfen [Themen \(PDF\)](#)

Präsentationstraining

Verhandlungsvorschläge klar vor Entscheidern präsentieren.

☐ Kombination prüfen [Themen \(PDF\)](#)

02 Trainingsrahmen & Leistungen

Eckdaten für Ihr individuelles Angebot

Für Ihr Erstangebot: Bitte Zielgruppe und ungefähre Gesamtzahl der Teilnehmenden angeben.

* Pflichtangaben. Alle weiteren Angaben sind freiwillig. Weitere Hinweise: Freitext auf Seite 1.

Zielgruppe: Funktionen / Abteilungen *

z. B. Einkauf, Vertrieb oder Projektleitung

Teilnehmende gesamt *

Ca.-Angabe genügt, z. B. 12.

Zeitraum: Monat/Jahr, z. B. 03/2027

Wunschkdauer je Gruppe, z. B. 2 Tage

Gruppenanzahl, z. B. 1 oder 2

Trainingsort (PLZ/Ort), falls anders als Firmenadresse

Trainingsformat

☐ Präsenz☐ Online☐ Präsenz + Online☐ Noch offen

Inklusivleistungen

Im Trainingspreis enthalten

- ✓ **Auftrags- & Zielklärung**
Ausgangssituation, Zielgruppe und Ziele gemeinsam klären und einordnen.
- ✓ **Trainingsdesign nach Beauftragung**
Inhalte, Übungen und Praxisfälle auf Ihr Unternehmen abstimmen.
- ✓ **Durchführung & Ergebnissicherung**
Unterlagen, Dokumentation (z. B. Fotos) und Teilnahmezertifikate.
- ✓ **Transferimpulse für die Praxis**
Konkrete Umsetzungsschritte und Aufgaben für den Arbeitsalltag entwickeln.

Optionale Ergänzungen

Unverbindlich; im Angebot separat mit Preis

- ☐ **Vertiefte Bedarfsanalyse vorab**
Reale Fälle und Unterlagen vorab sichten, Trainingsbedarf vertieft analysieren.
- ☐ **Coaching-on-the-Job**
Reale Verhandlungen begleiten und individuelles Feedback erhalten.
- ☐ **Digitaler Transfertermin**
Umsetzungserfahrungen gemeinsam prüfen und nächste Schritte vereinbaren.
- ☐ **Vertiefte Transferauswertung**
Praxistransfer vertieft auswerten und Entwicklungsimpulse dokumentieren.

03 Unternehmen & Kontakt

* Pflichtangaben. Bitte alle mit * gekennzeichneten Felder ausfüllen.

Unternehmen / Organisation *

Straße / Hausnummer *

E-Mail für Angebot und Rückmeldung *

Ihre Funktion / Abteilung

Ansprechperson: Vor- und Nachname *

PLZ / Ort *

Telefon / Durchwahl für Rückfragen *

Branche / Tätigkeitsfeld

 **E-Mail vorbereiten**

Ausgefülltes PDF speichern und anhängen.

info@arowa-trainings.de | +49 761 389299-72