



# KH-iT Online Seminar

## „Verhandlungen erfolgreich führen“

Wir geraten immer wieder in Verhandlungssituationen, sobald wir mit Menschen interagieren. Ein Gespräch mit dem Kunden kann plötzlich zu einer Verhandlung über die aktuelle Situation oder sogar zu einem Verkaufsgespräch werden. Statt dem Kunden kann es ebenso gut der Kollege aus dem Nachbarbüro, ein Vorgesetzter oder ein externer Dienstleister sein, mit denen wir über Anliegen und Interessen verhandeln müssen.

Es gibt zwei Arten von Verhandlungssituationen. Zum einen sind es die formellen Verhandlungen, die wir als solche erkennen. Meist werden derartige Meetings geplant und wir können uns darauf einstellen und vorbereiten. Zum anderen gibt es informelle Verhandlungen, die spontan auftreten und in denen wir uns behaupten müssen. Letzteres sind oft auch die kleinen, aber durchaus wichtigen Situationen im Berufsalltag, die unser Verhandlungsgeschick fordern.

Beide Situationen als solche zu erkennen und über das nötige Rüstzeug zu verfügen, um mit ihnen professionell und erfolgreich umzugehen, hat großen Einfluss auf unsere Wirksamkeit im Berufsleben. Durch dieses Seminar stärken Sie Ihre Fähigkeiten, um noch erfolgreicher mit Verhandlungssituationen umzugehen.

### Agenda

- Seminareröffnung und Einführung ins Thema
- Simulation einer Verhandlungssituation
- Auswertung und Fragestellungen für unser Seminar
- Vorbereitungsmöglichkeiten auf Verhandlungssituationen
- Vorgehen beim Kooperativen Verhandlungsstil
- Praxisübung der Verhandlungsstrategie
- Kompetitive Strategien - sachlich hart verhandeln, aber weich zum Menschen bleiben
- Praxisübung: kompetitiver Stil vs. kooperativer Stil
- Kommunikationsstrategien für verschiedene Situationen

### **Methode**

- Inputs und Präsentationen seitens des Trainers
- Selbstreflexion und Erfahrungsaustausch der Teilnehmer
- Praktische Übungen anhand von Fallbeispielen und eigenen Praxisthemen
- Auswertung, Diskussion im Plenum
- Praxistransfer der Lerneinhalte in den beruflichen Alltag

### **Ihr Referent:**



Prof. Marc Bayer  
Diplom Volkswirt | Coach | Berater | Trainer

### **Tätigkeitsschwerpunkte**

Seminare & Trainings sowie Einzel- und Gruppencoaching zu den Themen:

- Führungs- und Nachwuchsführungskräfteentwicklung
- Selbststeuerung und Selbstmanagement
- Diverse Kommunikationsthemen
  - z.B. Verhandlungsführung und Konfliktmanagement

### **Kurzbeschreibung der Person**

Marc Bayer ist Diplom-Volkswirt mit Psychologie im Nebenfach. Er absolvierte mehrjährige Weiterbildungen zum Trainer und Business Coach sowie in den oben aufgeführten Arbeitsschwerpunkten. Seit 2009 arbeitet er als externer Trainer, Coach und Berater für Fach- und Führungskräfte in globalen Unternehmen und Organisationen. Er unterstützt seine Kunden in den Arbeitssprachen Deutsch und Englisch.

Besuchen Sie uns unter: [www.marcbayer.de](http://www.marcbayer.de)

Einen Eindruck von Marc Bayers Arbeitsweise erhalten Sie in den folgenden Videos:  
Thema Zeitmanagement: Die Basisidee des Zeitmanagements (9 Min.)

<https://youtu.be/ON3JVwccC-w>

Thema Kommunikation und Führung: Feedback geben (7 Min.)



# Anmeldung Online Seminar „Verhandlungen erfolgreich führen“

20.11. - 21.11.2025 und 27.11. - 28.11.2025

Ort: Teams (Zugangsdaten werden separat mitgeteilt)

Die Teilnahmegebühr beträgt **1119,00 EUR** (keine Berechnung von Umsatzsteuer gemäß §4, Nr. 22a UStG).

Die Anmeldebestätigung erhalten Sie nach Ihrer Anmeldung per Mail und von unserer KH-IT Geschäftsstelle (Herr Kalmbacher) die Rechnung. Die maximale Teilnehmerzahl ist auf 10 begrenzt. Die Mindestteilnehmeranzahl beträgt 6 Personen. Die Anmeldungen werden in der Reihenfolge des Eingangs berücksichtigt.

**Die Anmeldefrist endet am 06.10.2025.**

[Zur Anmeldung.](#)

Rücktrittsklauseln:

- Bis 8 Wochen vor Seminarbeginn kostenfreie Stornierung
- Bis 4 Wochen vor Seminarbeginn fallen 50% der Teilnehmergebühr an
- Bei weniger als 4 Wochen oder no show werden die vollen Teilnehmergebühren in Rechnung gestellt.

Die Anmeldung erfolgt Online über den Mitgliederbereich der KH-iT Homepage (dort zu finden unter: <https://kh-it.de/veranstaltungen/seminare/>).

Für Fragen rund um das Seminar steht Ihnen Frau Nicole Nowak per Mail unter [seminare@kh-it.de](mailto:seminare@kh-it.de) zur Verfügung.