

AGENDA

IBS Consult Online-Seminar am 01. – 02.12.2026
„Hart verhandeln - Die sanfte Kunst“

Referent: Dipl.-Ing. Architekt Lothar E. Keck

Kommunikationstrainer | www.soft-skill-training.eu

Tag 1 – 01.12.2026

09:15 - 09:30 Uhr Login der Teilnehmer über WebEx

09:30 - 11:00 Uhr **I. Erste Schritte**

- Die Rolle von Macht und Status
- Die Verhandlungsbeteiligten
- Verhandlungstypen und -stile
- Die Verhandlungsvorbereitung
- Erstes Zusammentreffen
- Nachwirkungen von Corona
- Tipps für Online-Verhandlungen

11:00 - 11:15 Uhr Kaffeepause

11:15 - 12:45 Uhr **II. Wirkungsparameter der Verhandlungsführung**

- Verhandlungskommunikation
- Wodurch werden wir beeinflusst
- Fragentechnik

Tag 2 – 02.12.2026

9:15 - 09:30 Uhr Login der Teilnehmer über WebEx

09:30 – 11:00 Uhr **III. Wirkungsvoll verhandeln**

- Konfrontatives vs. kooperatives Verhandeln
- Die Trump-Falle vermeiden
- Prinzipien des Harvard-Konzepts
- Verhandlungstaktik
- Besonderheiten einer Verhandlung im Team
- Gesprächsführung in Verhandlungsrunden

AGENDA

IBS Consult Online-Seminar am 01. – 02.12.2026
„Hart verhandeln - Die sanfte Kunst“

11:00 – 11:15 Uhr Kaffeepause

11:15 -12:45 Uhr **IV. Problemfälle, Fragen der Teilnehmer**

- Verhandlungskonflikte
- Asymmetrische Verhandlungssituationen
- Rechtsberater am Verhandlungstisch
- Verhandlungskonflikte
- Schwierige Verhandlungspartner