

Verhandeln unter Druck

Wer zuerst die Nerven verliert, verliert auch den Deal

- ◆ Druck lesen
- ◆ Sich steuern
- ◆ Wirksam bleiben



Dipl.-Ing. Jörg Köck

Ihr Nutzen

Märkte werden härter, Gegenüber werden offensiver. Und der Druck, schnell Ergebnisse zu liefern, steigt. Viele reagieren darauf mit Härte – und verlieren dabei das Wichtigste: ihre Klarheit.

Dieses Seminar zeigt Ihnen, wie Sie in kritischen Verhandlungsmomenten gelassen bleiben, Emotionen gezielt steuern und souverän führen. Auch wenn Ihr Gegenüber eskaliert, blufft oder unter die Gürtellinie zielt.

Wichtig für

- ◆ Einkäufer:innen
- ◆ Verkäufer:innen
- ◆ Führungskräfte, Projektleiter:innen und alle, die oft verhandeln und auch unter Druck den Lead behalten wollen.

16. Oktober 2026 | online

Forum Vorteilspreis



Seminarinhalt

Druck lesen

- ◆ Erkennen, was Ihr Gegenüber wirklich im Sinn hat – und warum selbst routinierte Verhandler:innen unter Druck plötzlich Performance verlieren.

Sich steuern

- ◆ Emotionen regulieren, bevor sie die Entscheidung negativ beeinflussen.
- ◆ Konkrete Techniken für den Moment, wo es eng wird.

Wirksam bleiben

- ◆ Eskalationen stoppen
- ◆ Grenzen setzen und die Verhandlung auch in heiklen Situationen führen, ohne die Beziehung zu beschädigen.

Ihr Referent

Dipl.-Ing. Jörg Köck ist Keynote Speaker, Bestsellerautor, Gründer sowie CEO von NI – Negotiation Intelligence AG. Er ist Softskills Trainer und Verhandlungsexperte in Einkauf, Verkauf und Führung. Als Trainer ist er spezialisiert auf messbar bessere Ergebnisse in Verhandlungen. Dabei unterstützt er Unternehmen, auch KI-Technologien im Verhandlungsmanagement für nachhaltige Verhandlungserfolge zu nutzen.

Bereits vor 40 Jahren, durch seine Ausbildung in der Luft- und Raumfahrt, hat er sich mit KI beschäftigt und sie in Projekten eingesetzt.

Termin | Ort

16. Oktober 2026
Seminarnummer EB610717

8:45 Uhr technischer Check
Online-Seminar 9:00 – 11:00 Uhr
Pausen nach Vereinbarung

Online-Seminar mit ZOOM



Seminargebühr (exkl. 20 % MwSt.)

Inklusive Arbeitsunterlagen und ÖPWZ-Zertifikat
€ 400,- pro Person
€ 370,- für Mitglieder im Forum Einkauf



Anmeldung

E-Mail | anmeldung@opwz.com
Online | www.opwz.com
oder mit dem Anmeldeformular

Mit Ihrer Anmeldung akzeptieren Sie die Allgemeinen Geschäftsbedingungen des ÖPWZ (www.opwz.com/agb). Die ÖPWZ-Datenschutzerklärung finden Sie auf www.opwz.com/datenschutz

Rücktritt

Bis zu zwei Wochen vor Seminarbeginn können Sie kostenlos schriftlich stornieren. Danach werden 50 % der Seminargebühr verrechnet, ab dem (ersten) Seminartag ist die volle Seminargebühr zu bezahlen. Selbstverständlich ist eine Vertretung der angemeldeten Person ohne Zusatzkosten möglich, nachdem dies vom ÖPWZ bestätigt wurde.

Information

zur Organisation: Customer Service
+43 1 533 86 36-0
zum Inhalt: Bibiane Sibera
+43 1 533 86 36-56
bibiane.sibera@opwz.com

Mit Ihrer Anmeldung akzeptieren Sie die Allgemeinen Geschäftsbedingungen des ÖPWZ (www.opwz.com/agb). Die ÖPWZ-Datenschutzerklärung finden Sie auf www.opwz.com/datenschutz

Ihre Anmeldung

E-Mail anmeldung@opwz.com

Fax +43 1 533 86 36-36

Seminartitel

Termin

Seminarnummer

1. Teilnehmer:in | Titel | Vor- und Zuname

Funktion

Telefon Mobil

E-Mail

2. Teilnehmer:in | Titel | Vor- und Zuname

Funktion

Telefon Mobil

E-Mail

Unternehmen

Branche

Mitarbeiter:innenanzahl

Anschrift

E-Mail-Adresse für elektronischen Rechnungsversand

Telefon

E-Mail

Ansprechpartner:in im Sekretariat

E-Mail

Datum | firmenmäßige Zeichnung