

Neu in der Verhandlungsrolle

Das ABC der Verhandlungstechnik

- ◆ Perfekt vorbereitet – Analyse des Verhandlungsumfelds
- ◆ Strukturierte Gesprächsführung
- ◆ Strategien & Werkzeuge für (emotional) schwierige Situationen
- ◆ Verbindliche & nachhaltige Verhandlungsergebnisse erzielen



Dr.ⁱⁿ
Scerstine Puddu

Ihr Nutzen

Verhandlungen gehören in vielen Berufen zum Alltag. Doch wer neu in der Verhandlungsrolle ist, kämpft mit Unsicherheit, unklarer Strategie oder der Sorge, etwas falsch zu machen. Gerade in schwierigen Situationen fällt es schwer, souverän und zielgerichtet zu bleiben – besonders, wenn auf der Gegenseite erfahrene Verhandler:innen sitzen.

Dieses Intensiv-Seminar macht Sie verhandlungssicher. Es vermittelt Ihnen die wesentlichen Kompetenzen, um erfolgreich und selbstbewusst in Verhandlungen aufzutreten. Sie erhalten praxistaugliche Tools, um Ihre Gespräche klar zu strukturieren, Emotionen bewusst einzusetzen und Ihre Argumente überzeugend zu präsentieren.

Ein klarer Ablauf und eine hilfreiche Verhandlungsstruktur geben Ihnen wichtige Orientierung und Sicherheit für Ihre Gespräche – und Sie erzielen damit verbindliche und nachhaltige Ergebnisse!

Wichtig für

Alle Mitarbeiter:innen, die in ihrem bisherigen Berufsumfeld noch keine oder wenig Verhandlungserfahrung haben und eine Basis für erfolgreiches Verhandeln legen wollen.

28. – 29. September 2026 | Wien

Forum Vorteilspreis



Seminarinhalt

Das Verhandlungsumfeld

- ◆ Die vier Hauptziele bei Verhandlungen
- ◆ Wie eine gute Vorbereitung gelingt
- ◆ Welche Suggestionen Ihr Selbstbewusstsein stärken
- ◆ Die professionelle Analyse des Verhandlungspartners
- ◆ Zielorientierte Verhandlungsstrategien
- ◆ Wie Sie KI zur Formulierung guter Argumente nutzen können

Die professionelle Gesprächsführung

- ◆ Systematische Gesprächsführung und die verschiedenen Phasen
- ◆ Hilfreiche Tools für die jeweilige Phase
- ◆ Sie erfahren, wie Sie Ihren Gegenüber emotional gewinnen
- ◆ Sie erlernen Methoden, wie Sie Ihre Argumente wirkungsvoll aufbauen können
- ◆ Sie erkennen, wie Sie bei schwierigen Sachverhalten Komplexität reduzieren können
- ◆ Sie erhalten die Kompetenz, auf unerwartete Argumente spontan eingehen zu können
- ◆ Sie bekommen Tools zur daten- und zahlenbasierter Entscheidungsfindung

Was Vereinbarungen haltbar macht

- ◆ Wie Sie eine Verhandlung abschließen
- ◆ Sie lernen, wie Sie verbindliche Vereinbarungen erwirken
- ◆ Die Bedeutung von Schriftlichkeit bei Vereinbarungen
- ◆ Wie Sie der Vereinbarung Taten folgen lassen
- ◆ Das Erzeugen neuer Realitäten

Ihre Referentin

Dr.ⁱⁿ Scerstine Puddu ist Psychologin, Organisationsberaterin, systemischer Coach, Prozessbegleiterin und Trainerin. Schwerpunkte: Verkauf, Verhandlung, Auftritt, Körpersprache. Beratung und Begleitung von organisationsentwickelnden Prozessen und Veränderungsprojekten, Ideenfindung sowie Teamentwicklung. Weiterbildung von Führungskräften und Mitarbeiter:innen, Implementierung und Begleitung von Kundenorientierungsprojekten.

Termin | Ort

28. – 29. September 2026
Seminarnummer KF609675

ab 8:30 Uhr Check-In mit Begrüßungskaffee
Seminar 9:00 – 17:00 Uhr

ÖPWZ, 1010 Wien, Rockhgasse 6

Gerne nennen wir Ihnen
Übernachtungsmöglichkeiten.
Bitte rufen Sie uns an: +43 1 533 86 36-0

Begrenzte Teilnehmer:innenanzahl

maximal 12 Personen
Wir empfehlen Ihnen eine rasche Anmeldung.

Seminargebühr (exkl. 20 % MwSt.)

Inklusive Arbeitsunterlagen, Begrüßungskaffee,
Pausenerfrischungen und ÖPWZ-Zertifikat
€ 1.310,- pro Person
€ 1.190,- für Personen aus allen Unternehmen,
die Mitglied in einem ÖPWZ-Forum sind



Anmeldung

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

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.

Bildungsförderung

Das ÖPWZ ist österreichweit anerkannter und nach ISO zertifizierter Bildungsträger. Das Arbeitsmarktservice (AMS) sowie eine Reihe von Institutionen unterstützen die betriebliche und persönliche Qualifizierung. Informieren Sie sich über mögliche Förderungen Ihrer Aus- und Weiterbildung auf www.opwz.com.

Information

zur Organisation: Customer Service
+43 1 533 86 36-0
zum Inhalt: Heike Penka
+43 1 533 86 36-17
heike.penka@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