

Getting to Yes

Smart verhandeln und Ziele erreichen

- ◆ Das Verhandlungsziel im Fokus
- ◆ Verhaltenstypen erkennen und richtig begegnen
- ◆ Erfolgreiche Verhandlungsrhetorik – Strategien & Techniken
- ◆ Win-win-Situationen nach dem Harvard-Konzept
- ◆ Umgang mit „harten“ Verhandler:innen und Emotionen



Mag.ª Iris
Zeppezauer, MIB

Ihr Nutzen

Es klingt einfach, fordert uns aber täglich: klar kommunizieren, Gespräche aktiv steuern, Themen verhandeln und gesetzte Ziele auch erreichen. Wer keinen Plan hat, kommt leicht vom Weg ab und lässt wertvolle Zeit auf der Strecke – besonders dann, wenn schwierige Situationen entstehen.

Ob Verhandlung oder Verkaufsgespräch: Immer noch wird der Erfolg dem Zufall überlassen – denn die meisten Menschen fühlen sich nicht wohl, wenn sie konsequent ihre Interessen verfolgen. Aus Sorge um die Beziehung oder gute Stimmung wird auf eine klare Strategie und smarte Ziele verzichtet. Dabei lässt sich mit gekonnter Verhandlungstechnik ein Gewinn für beide Seiten herausholen.

Wer die unterschiedlichen Verhaltenstypen und Gesprächsphasen kennt, sicher auftritt und griffige Argumente einsetzt, kann das Gegenüber optimal abholen und zum Ziel führen. Passend zum eigenen Persönlichkeitstypus trainieren wir Strategien und Techniken, mit denen Sie authentisch, klar und dennoch sympathisch Ihre Verhandlungssituation meistern.

Wichtig für

- ◆ Geschäftsführer:innen
- ◆ Abteilungs-, Bereichs- und Gruppenleiter:innen, Projektleiter:innen
- ◆ Alle, die Verhandlungen führen

11. November 2026 | Wien

Forum Vorteilspreis



Seminarziel

In einem kurzweiligen Mix aus Wissen, Erfahrung und praktischer Anwendung erfahren Sie, wie Sie Verhaltenstypen erkennen, Gespräche aufbauen und Themen verhandeln – auch in schwierigen Situationen.

Sie lernen die wichtigsten Ansätze der Verhandlungsrhetorik kennen und erproben diese in einem vertraulichen Setting. Denn jede Technik ist nur so gut, wie sie auch zum Menschen passt. Sie bleiben authentisch in Ihrer Persönlichkeit, aber klar und konsequent im Thema.

Seminarinhalt

- ◆ Das magische Dreieck erfolgreicher Verhandlung:
 - Lernen Sie die Grundsätze der Profis kennen
- ◆ Gesprächig, dominant oder verschlossen?
 - Verhaltenstypen in Kürze analysieren und richtig begegnen
- ◆ Status und Körpersprache:
 - So treten Sie sicher und authentisch im Gespräch auf
- ◆ Inhalt und Rhetorik:
 - Bleiben Sie konsequent in der Sache und vermeiden Sie Weichmacher
- ◆ Professioneller Gesprächsaufbau und kontrollierter Dialog
- ◆ Das Harvard-Konzept für Win-win-Situationen und klare Ergebnisse einsetzen
- ◆ Smart bleiben:
 - Umgang mit harten Gegnern, Angriffen und Emotionen

Ihre Referentin

Mag.^a Iris Zeppezauer, MIB steht für exzellente Kommunikation im Business. Sie ist Executive Coach, Autorin, Hochschuldozentin und Geschäftsführerin der Unternehmensberatung SEKUNDE EINS. Die ausgewiesene Kommunikations- und Verhaltens-expertin arbeitet seit vielen Jahren mit Persönlichkeiten, die ihre Meinung klar, aber wertschätzend transportieren müssen – auch in unangenehmen Situationen.

Sie kommt aus der Praxis, war über viele Jahre in leitenden Positionen tätig und begegnet Fach- und Führungskräften auf Augenhöhe. Mit ihrem Programm wird Iris Zeppezauer von Unternehmen, Entscheidungsträgern und Medien geschätzt. Sie ist Professional Member der German Speakers Association und arbeitet auf Deutsch und Englisch.

Termin | Ort

11. November 2026

Seminarnummer KF611674

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

ÖPWZ, 1010 Wien, Rockhgasse 6

Begrenzte Teilnehmer:innenanzahl

maximal 10 Personen

Wir empfehlen Ihnen eine rasche Anmeldung.

Seminargebühr (exkl. 20 % MwSt.)

Inklusive Arbeitsunterlagen, Begrüßungskaffee, Pausenerfrischungen und ÖPWZ-Zertifikat

€ 695,- pro Person

€ 635,- 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