

*Für gemeinsame &
nachhaltige Lösungen*

Verhandeln mit Begeisterung

Vereinbarungen, die verbinden

- ◆ Verhandlungen mit Leichtigkeit & Freude führen
- ◆ Passende Lösungen für alle Seiten
- ◆ Souverän und überzeugend in jeder Verhandlungssituation
- ◆ Starke Argumente – für starke Beziehungen
- ◆ Verhandlungsergebnisse absichern



Dr.ⁱⁿ
Scerstine Puddu

Ihr Nutzen

Erfolgreiche Verhandler:innen zeichnet besonders ihre Fähigkeit aus, Gespräche dynamisch zu steuern und freudvolle Beziehungen aufzubauen. Wenn alle Gesprächspartner:innen das Parkett nicht nur mit einem Ergebnis, sondern auch mit einem guten Gefühl verlassen, wissen beide Seiten sich verstanden und setzen das Verhandlungsergebnis mit Überzeugung und Engagement um.

- ◆ Sie erhalten in diesem interaktiven Seminar einen Einblick in lösungsfokussierte Kommunikationsstrategien und erfahren, wie Sie diesen in Verhandlungssituationen anwenden.
- ◆ Sie lernen, wie Sie mit positiven Narrativen bei Ihrem Gegenüber Vertrauen schaffen.
- ◆ Sie erkennen, wie Sie mit Ihrer inneren Haltung und Ausstrahlung mehr bewegen als Worte allein es vermögen.
- ◆ Sie erfahren, welche innere Haltung Sie in Verhandlungssituationen strahlen lässt und Ihr Gegenüber begeistert.
- ◆ Sie trainieren, wie Sie gemeinsam Lösungen entwickeln, die für ALLE passen.
- ◆ Sie schaffen in Ihren Verhandlungen ein Klima der Leichtigkeit, Klarheit & Freude für nachhaltige Lösungen.

23. – 24. Februar 2027 | Wien

Forum Vorteilspreis



Seminarinhalt

Grundlagen der lösungsfokussierten Kommunikation

- ◆ Der konstruktive Umgang mit Unterschieden
- ◆ Wie Sie Handlungsspielräume eröffnen, wenn die Verhandlung stockt
- ◆ Machbarkeitsanalyse einsetzen
- ◆ Emotionaler Impact der „Worte-Einstreutechnik“ (mit Erkenntnissen aus der Hypnotherapie und der Gehirnforschung)
- ◆ Die Aufmerksamkeitsfokussierung – Techniken und neueste Erkenntnisse

Professionelle Vorbereitung auf die Verhandlung

- ◆ So erkennen Sie die Interessen und das Wertesystem Ihrer Verhandlungspartner:innen
- ◆ Mögliche Einwände antizipieren
- ◆ Eigene Grenzen definieren
- ◆ Mit KI-Tools schlagkräftige Argumente vorbereiten

Ablauf der Verhandlung gekonnt steuern

- ◆ Die Bedeutung gemeinsamer Zielfindung
- ◆ Perspektivenwechsel als emotionales Sprungbrett
- ◆ Wie Imagebildung beim Verhandlungspartner positiv beeinflusst werden kann
- ◆ Lösungsfokussierte Fragetechnik
- ◆ Argumente finden und überzeugend formulieren
- ◆ Kreative Demonstrationsobjekte einsetzen
- ◆ Der Umgang mit unterschiedlichen Temperamenten
- ◆ Die Stimme als attraktives, emotionales Steuerungsinstrument

Bedürfnisse und Machbarkeit – wie Sie Widersprüche meistern

- ◆ Konflikte zwischen den Positionen richtig lokalisieren
- ◆ Das Entwirren komplexer Situationen
- ◆ Lösungsfokussierte Formulierung beim „Nein sagen“
- ◆ Wie Sie es schaffen Interesse, statt Positionen zu erkennen und zu benennen
- ◆ Positive Narrative und Lösungsbilder erschaffen
- ◆ Verhandlungsergebnisse mit Spielraum
- ◆ Übereinstimmungen zwischen den Interessen finden und als Lösungsweg erkennen.

Verhandlungsergebnisse absichern

- ◆ Der Einsatz **der WIN-(What if Not)** Entscheidungsmatrix
- ◆ Wie Sie Abstimmungsprozesse gestalten
- ◆ Wie Verhandlungsergebnisse fixiert werden
- ◆ Wie Sie nachhaltige Verhandlungsergebnisse dokumentieren

Dos & Don'ts bei Verhandlungen

- ◆ Häufige Verhandlungsfehler
- ◆ Reflexion nach der Verhandlung

Wichtig für

- ◆ Menschen, die Verhandlungen führen
- ◆ Abteilungs-, Bereichs-, Gruppen- und Projektleiter:innen
- ◆ Koordinator:innen

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

23. – 24. Februar 2027
Seminarnummer KF702675

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 14 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 Arbeitsmarkt-service (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