

Seminar

Verhandlungstraining für Ingenieure

Schwierige Verhandlungen erfolgreich führen



Die Top-Themen:

- **Komplexe Verhandlungen im technischen Bereich strategisch und taktisch vorbereiten und strukturiert durchführen**
- **Mit welchen Verhandlungsmethoden und -strategien Sie Ihre Ziele durchsetzen**
- **In internen Verhandlungen Gesprächspartner von Ihren Zielen überzeugen und deren Unterstützung gewinnen**
- **Wie Sie technische Argumente aufbauen müssen und diese überzeugend vermitteln**
- **Blockadehaltungen Ihrer Gesprächspartner durchbrechen**

Termine und Orte

02. und 03. Juni 2026
Düsseldorf

05. und 06. November 2026
Freising

„Herr Roithmeier ist ein hervorragender Motivator. Insbesondere seine Schlagfertigkeit und Flexibilität auf die Teilnehmer einzugehen ist schon sehr beeindruckend.“

Dr. Joachim Boßlet,
Leiter Technischer Vertrieb,
Durferrit GmbH, Mannheim

Ihre Seminarleitung

Dipl.-Betriebsw. Thomas
Roithmeier, Geschäftsführer, Ars
Emendi Unternehmensberatung,
Obergünzburg



Allgemeine Informationen

Zielsetzung

Nach diesem Training sind Sie in der Lage, auch komplexe, technische Verhandlungen mit ungleichen Machtverhältnissen oder unangenehmen, blockierenden Gesprächspartnern erfolgreich zu meistern.

Sie erfahren, wie Sie Verhandlungen strategisch-taktisch vorbereiten müssen, damit Sie u.a. über starke Argumente verfügen, um die Gegenseite zu überzeugen und sie dazu bewegen, sich Ihren Vorstellungen anzuschließen.

Sie lernen, Ihre Gesprächspartner, deren Motive, Ziele und Interessen richtig einzuschätzen und sich auf sie einzustellen.

Des Weiteren lernen Sie Methoden, wie man emotional eskalierte Situationen von vorne herein vermeidet oder in den Griff bekommt. Das Training bietet Ihnen zudem die Möglichkeit, in Simulationen mit Video-Feedback eigene, schwierige Verhandlungssituationen zu üben. Sie erhalten konkrete Anregungen, wie Sie sich zukünftig noch besser durchsetzen und Fehler vermeiden. Checklisten, die Ihnen helfen, keinen Vorbereitungsaspekt zu vergessen sowie Schlagfertigkeitsmethoden, die Ihnen helfen, bei unfairen Angriffen souverän zu kontern, runden das Training ab.




Zielgruppe

- Fach- und Führungskräfte
 - Projektverantwortliche
- die regelmäßig schwierige Verhandlungen mit Mitarbeitenden, Vorgesetzten, Kolleg*innen, Kund*innen oder Lieferant*innen führen

Inhouse-Seminar

Dieses Seminar können Sie auch als firmeninterne Schulung buchen:

Wir erstellen Ihnen gerne ein individuelles Angebot. Rufen Sie uns an.

 **Frau Angela Bungert/Herr Jens Wilk**
Tel.: +49 211 6214-563/-307, E-Mail: inhouse@vdi.de
Frau Ulrike Rinderhofer  
Tel.: +43 664 5036261, E-Mail: rinderhofer@vdi.de

Veranstaltungsdokumentation

Jeder Teilnehmer erhält eine Dokumentation wie Präsentationsunterlagen, Handbuch o.ä. und eine VDI Wissensforum-Teilnahmebescheinigung.



Seminarleitung

Dipl.-Betriebsw. Thomas Roithmeier, Geschäftsführer, Ars Emendi Unternehmensberatung, Obergünzburg



Thomas Roithmeier verfügt über langjährige internationale Fach- und Führungserfahrung im internationalen Vertrieb und Marketing sowie im strategischen Einkauf. Sein strategisches sowie taktisches Expertenwissen erwarb er in verschiedenen Führungsfunktionen in der Industrie, bevor er vor zehn Jahren sein eigenes Unternehmen gründete, das er bis heute leitet.

Herr Roithmeier hat sich bereits vor Jahren auf Verhandlungsführung spezialisiert. Er führt im Kundenauftrag fast täglich schwierige oder sehr komplexe Verhandlungen durch oder unterstützt hierbei. Darüber hinaus ist der Unternehmensberater und Managementtrainer ein kompetenter Ansprechpartner in allen Führungs- und Verkaufsfragen. Seit mehreren Jahren hält er Vorträge im In- und Ausland und kann auf diverse fachbezogene Veröffentlichungen verweisen.



Hinweis

Der zweite Seminartag beinhaltet einen hohen Anteil an praktischen Übungen, in denen die Teilnehmer ihre neuen (Er-)Kenntnisse praktisch anwenden können.

Bringen Sie Ihre schwierigsten Verhandlungsszenarien mit und üben Sie diese in dem Training: Die konkreten Themen für die Verhandlungssimulationen werden im Seminarverlauf in Abstimmung mit den Teilnehmern festgelegt. Es ist daher ausdrücklich erwünscht, dass die Teilnehmer die für sie relevanten Fälle zum Seminar mitbringen.



Weitere interessante Veranstaltungen

Rhetorik für Ingenieure

13. und 14. August 2026, Wien

Überzeugen mit psychologischer Rhetorik

11. und 12. August 2026, Filderstadt

+ Selbstassessment –
wie gut können Sie bereits
verhandeln?

Seminarinhalte

1. Tag 09:00 bis 17:00 Uhr

2. Tag 09:00 bis 17:00 Uhr

Gründe und Ursachen für schwierige Verhandlungen

- Warum Verhandlungen als schwierig empfunden werden
- Gründe auf der Sach- und Beziehungsebene
- Gründe erkennen und Gegenstrategien entwickeln
- Vermeidung von Selbstsabotage
- Mentale und psychologische Voraussetzungen für schwierige Verhandlungen gezielt nutzen
- Umgang mit „schwierigen“ Gesprächspartnern, wie Sie sich auf diese vorbereiten und mit ihnen umgehen sollten
- Ziele und Interessen Ihres Verhandlungspartners richtig einschätzen, seine eigentlichen Motive erkennen und diese nutzen, um „Win-Win“ Vereinbarungen zu treffen

++ Selbstassessment: Wie effektiv ist meine derzeitige Verhandlungstechnik?

Strategisch-taktische Vorbereitung von technisch geprägten Verhandlungen

- Zehn entscheidende Punkte zur strategisch-taktischen Vorbereitung von technischen Verhandlungen
- Interessen des Gesprächspartners zur Entwicklung der eigenen Argumentationsstrategie nutzen
- Technische Argumente vorbereiten und aufbauen
- Schlagkräftig argumentieren
- Die fünf Teile eines Arguments, ohne die selbst beste Argumente leicht „verpuffen“
- Zahlen, Daten und Fakten zur Untermauerung Ihrer Argumente und zur Entkräftung von Gegenargumenten
- Vergessen Sie „Good Guy – Bad Guy“: Welche Rollenverteilung hilft, Ihre Interessen und Ziele durchzusetzen

++ Checkliste: Strategisch-taktische Verhandlungsvorbereitung

Durchführung von komplexen technischen Verhandlungen

- Welche Verhandlungsstrategien Ihnen helfen, Ihre Ziele durchzusetzen
- Wie Sie „Themen-Hopping“ vermeiden und die Verhandlung konsequent und strukturiert durchführen
- Verhandlungen in Projekten: Wie Sie die Unterstützung der Linienverantwortlichen oder von Schnittstellenabteilungen gewinnen
- Warum Sie mit „Positionsgerangel“ zum Verlierer werden

- Jenseits von „Win-Win“: Methode, Anwendung und Gesetze der „Power-Verhandlung“, ihre Anwendung und Gesetze
- In sechs Schritten zur Einigung
- Komplexe Verhandlungen aufbauen und durchführen
- Die Macht der positiven Beziehungen
- Eigene Körpersprache zur Verstärkung Ihrer Argumente gezielt einsetzen
- Die Körpersprache des Gesprächspartners richtig einschätzen, zielgerichtet darauf reagieren und Fehleinschätzungen vermeiden
- Mit welchen Fragetechniken Sie die Verhandlung geschickt in die von Ihnen gewünschte Richtung lenken
- Schlagfertig auf Überraschungen und Einwände reagieren
- Die wesentlichen Schlagfertigkeitstechniken im Überblick
- So managen Sie Stress in konfliktbehafteten Verhandlungen
- Eigene Emotionen erkennen, akzeptieren und gegenüber Ihrem Gesprächspartner richtig artikulieren

++ Leitfaden: Die Körpersprache des Verhandlungspartners richtig einschätzen

++ Checkliste: Schlagfertigkeitstechniken im Überblick

Psychologische Tricks und Gesprächsstrategien in Grenzsituationen

- Unfaire Angriffe erkennen und Methoden diese effektiv abzuwehren
- Psychologische und rhetorische Kniffe zur Herstellung gleicher Machtverhältnisse
- Mit welchen Methoden Sie Widerstände und Blockaden aufbrechen können
- Umgang mit sehr mächtigen, hochnäsigen, cholerischen oder arroganten Verhandlungspartnern
- Unterstellungen des Gesprächspartners erkennen und im Ansatz kippen
- Kommunikative Mittel und Methoden zur Deeskalation
- Tricks für die Beantwortung von unangenehmen Fragen

++ Leitfaden: Umgang mit hochnäsigen, cholerischen und unangenehmen Gesprächspartnern

VDI Wissensforum GmbH | VDI-Platz 1 | 40468 Düsseldorf | Deutschland

Sie haben noch Fragen?
Kontaktieren Sie uns einfach!

VDI Wissensforum GmbH

Kundenzentrum
Postfach 10 11 39
40002 Düsseldorf
Telefon: +49 211 6214-201
Telefax: +49 211 6214-154
E-Mail: wissensforum@vdi.de
www.vdi-wissensforum.de

✓ Ich nehme wie folgt teil (zum Preis p. P. zzgl. MwSt.):

Seminar	
<input type="checkbox"/> 02. und 03. Juni 2026 Düsseldorf (09SE014045)	<input type="checkbox"/> 05. und 06. November 2026 Freising (09SE014046)
EUR 1.990,-	EUR 1.990,-

www

Ich bin VDI-Mitglied und erhalte **pro Veranstaltungstag EUR 50,- Rabatt** auf die Teilnahmegebühr: VDI-Mitgliedsnummer* _____

*Für den VDI-Mitglieder-Rabatt ist die Angabe der VDI-Mitgliedsnummer erforderlich.

Meine Kontaktdaten:	
Nachname _____	Vorname _____
Titel _____	Funktion/Jobtitel _____
Abteilung/Tätigkeitsbereich _____	
Firma/Institut _____	
Straße/Postfach _____	
PLZ, Ort, Land _____	
Telefon _____	Mobil _____
E-Mail _____	Fax _____
Abweichende Rechnungsanschrift _____	
Datum _____	Unterschrift _____

Teilnehmer mit einer Rechnungsanschrift außerhalb Deutschlands, Österreichs oder der Schweiz bitten wir, mit Kreditkarte zu zahlen. Bitte melden Sie sich über www.vdi-wissensforum.de an. Auf unserer Webseite werden Ihre Kreditkartendaten verschlüsselt übertragen, um die Sicherheit Ihrer Daten zu gewährleisten.

Die **allgemeinen Geschäftsbedingungen** der VDI Wissensforum GmbH finden Sie im Internet: www.vdi-wissensforum.de/de/agb/

Veranstaltungsort(e)

Düsseldorf: NH Düsseldorf City Nord, Münsterstr. 232-238, 40470 Düsseldorf, Tel. +49 211/239486-0,
E-Mail: nhduesseldorfcitynord@nh-hotels.com

Freising: Mercure Hotel München Freising Airport, Dr.-von-Daller-Str. 1-3, 85356 Freising, Tel. +49 8161/532-0,
E-Mail: ha0q8-sb@accor.com

Im Veranstaltungshotel steht Ihnen ein begrenztes **Zimmerkontingent** zu Sonderkonditionen zur Verfügung. Bitte buchen Sie Ihr Zimmer frühzeitig per Telefon oder E-Mail direkt bei dem Hotel mit dem Hinweis auf die „VDI-Veranstaltung“. Weitere Hotels in der Nähe des Veranstaltungsortes finden Sie auch über unseren kostenlosen Service von HRS, www.vdi-wissensforum.de/hrs

Leistungen: Im Leistungsumfang ist die Bereitstellung der Veranstaltungsunterlagen enthalten. Bei Präsenzveranstaltungen werden die Pausengetränke und an jedem vollen Veranstaltungstag ein Mittagessen gestellt.

Exklusiv-Angebot: Als Teilnehmer dieser Veranstaltung bieten wir Ihnen eine 3-monatige, kostenfreie VDI-Probemitgliedschaft an (dieses Angebot gilt ausschließlich bei Neuaufnahme).

Datenschutz: Die VDI Wissensforum GmbH verwendet die von Ihnen angegebene E-Mail-Adresse, um Sie regelmäßig über ähnliche Veranstaltungen der VDI Wissensforum GmbH zu informieren. Wenn Sie zukünftig keine Informationen und Angebote mehr erhalten möchten, können Sie der Verwendung Ihrer Daten zu diesem Zweck jederzeit widersprechen. Nutzen Sie dazu die E-Mail Adresse wissensforum@vdi.de oder eine andere der oben angegebenen Kontaktmöglichkeiten.

Auf unsere allgemeinen Informationen zur Verwendung Ihrer Daten auf <https://www.vdi-wissensforum.de/datschutz-print> weisen wir hin. Hiermit bestätige ich die AGBs der VDI Wissensforum GmbH sowie die Richtigkeit der oben angegebenen Daten zur Anmeldung.

Ihre Kontaktdaten haben wir basierend auf Art. 6 Abs. 1 lit. f) DSGVO (berechtigtes Interesse) zu Werbezwecken erhoben. Unser berechtigtes Interesse liegt in der zielgerichteten Auswahl möglicher Interessenten für unsere Veranstaltungen. Mehr Informationen zur Quelle und der Verwendung Ihrer Daten finden Sie hier: www.wissensforum.de/adressquelle

Mit dem FSC® Warenzeichen werden Holzprodukte ausgezeichnet, die aus verantwortungsvoll bewirtschafteten Wäldern stammen, unabhängig zertifiziert nach den strengen Kriterien des Forest Stewardship Council® (FSC). Für den Druck sämtlicher Programme des VDI Wissensforums werden ausschließlich FSC-Papiere verwendet.

