

■ Sicher verhandeln, geschickt argumentieren

Baustellenführungskräfte > Soft Skills > Sicher verhandeln, geschickt argumentieren

Termin	05.03.2026 - 05.03.2026
Veranstaltungsort	BAU ABC Mellendorf · Schaumburger Straße 14 · 30900 Wedemark
Lehrgangsgebühr	445,00€
Zielgruppe	Fach- und Führungskräfte aus der Baubranche
Inklusivleistungen	Seminarunterlagen, Pausengetränke, Mittagessen
Inhalte	1. Voraussetzungen für Verhandlungen - Kontakt und Glaubwürdigkeit auf Sach- und Beziehungsebene 2. Strategie der Verhandlungsführung - Bisherige Geschäftsbeziehungen - Voraussichtliche strategische Ziele der Gegenseite - Erarbeitung eigener Maximal- und Minimalziele 3. Taktische Vorbereitung kundenorientierter Argumentation - Voraussichtliche Gegenargumente - Eigene Argumente mit Gewichtung in Hinblick auf die Gegenseite - Verhalten gegenüber Gegenargumenten - Argumentationsaufbau - Zwischenmenschliche Vorgehensweise 4. Regeln der Rhetorik anwenden - Sprache und Körpersprache - Beurteilen von sprachlichen/nichtsprachlichen Äußerungen - Gesprächstechniken 5. Partnerorientiert verhandeln - Angemessenes Sprachniveau - Aktives Zuhören - lenkend fragen 6. Situativ reagieren - Schwierige Verhandlungspartner - Reaktionsmöglichkeiten auf Verhandlungsstörungen - Erkennen von Konfliktsignalen
Methodik	Theorielehrgang
Anmeldeschluss	26.02.2026
Zertifikat	• Trägerzertifikat

Anmeldungen erfolgen grundsätzlich nur online unter www.bauakademie-nord.de

Ansprechpartner:in zum Seminar

Ioana Toma
BAU-Akademie Nord
☎ 05130 - 9773-18
✉ toma@bauabc.de

Information zur Anmeldung

Susanne Nührmann
BAU-Akademie-Nord
☎ 0421 - 20349-128
✉ info@bauakademie-nord.de