

# CRASHKURS VERHANDELN

## 18.-19. April 2026

### UM WAS GEHT ES?

Du verhandelst ständig – Preise mit Kund:innen, Konditionen mit Lieferant:innen, Budgets mit Dienstleistern. Und oft passiert das „nebenbei“: zu wenig Vorbereitung, zu viel Bauchgefühl, emotionaler Druck. Dann gibst du zu schnell nach, wirst unnötig hart oder sagst nicht klar genug Nein. Am Ende bleibt dieses Gefühl: Da wäre mehr drin gewesen.

Dieser Crashkurs zeigt dir, wie du Verhandlungen ruhiger, strukturierter und wirksamer führst – ohne dich zu verbiegen.

### PASST DER CRASHKURS ZU MIR?

Der Crashkurs richtet sich an Menschen, die ihr Ergebnis selbst in der Hand haben: Selbstständige, Freelancer, Inhaber kleiner Unternehmen sowie Praxisinhaber.

Besonders passend, wenn Einkauf, Konditionen, Preisgespräche oder die Steuerung von Dienstleistern eine wichtige Rolle spielen – und du deinen eigenen Stil in Verhandlungen gezielt weiterentwickeln willst.



### WAS KANN ICH LERNEN?

- DICH BESSER VORZUBEREITEN
- MIT EMOTIONEN UMZUGEHEN
- GESPRÄCHE ZU STUKTURIEREN
- EFFIZIENTER ZU VERHANDELN
- GEKONNT ZU ARGUMENTIEREN
- MEHR AUS DER VERHANDLUNG ZU HOLEN
- NEIN SAGEN ZU KÖNNEN

### WO FINDET ES STATT?

Hotel Forsthaus Fürth-Nürnberg  
Zum Vogelsang 20, 90768 Fürth



### PREIS UND ANMELDELINK:

559€ (Netto) inkl. Verflegung und Unterlagen

[www.landing.hawkins-consulting.de](http://www.landing.hawkins-consulting.de)

## ALLES ZUM SEMIANARINHALT (MEHR IM SEMINAR!)

- **Vorbereitung, die wirkt:** Du gehst nicht „mal schauen“ ins Gespräch – sondern mit klarem Ziel, roten Linien, Prioritäten und einem Plan für Zugeständnisse.
- **Alternativen statt Abhängigkeit:** Du baust dir echte Handlungsoptionen auf, bevor es ernst wird – damit du nicht aus Angst vor dem „Nein“ des Gegenübers nachgibst.
- **Die 4 Phasen der Verhandlung – sauber durchgezogen:** Einstieg, Klärung, Verhandeln, Abschluss: du hast einen klaren Ablauf mit den entscheidenden Aktivitäten – inklusive ordentlicher Nachbereitung, damit nichts liegen bleibt.
- **Den Verhandlungsstil bewusst steuern:** Du entscheidest bewusst, wann du härter auftreten musst und wann Kooperation mehr bringt – ohne in alte Muster zu rutschen.
- **Das „positive Nein“ – Grenzen setzen ohne Eskalation:** Du lernst, ein Nein so aufzubauen, dass es klar ist, respektvoll bleibt und dir Verhandlungsspielraum sichert.
- **Widerstand souverän nehmen („Zu teuer“, „Standard“, „geht nicht“):** Du reagierst ruhig, stellst die richtigen Fragen und führst das Gespräch zurück in Richtung Lösung.
- **Argumente, die überzeugen:** Du entwickelst starke Begründungen, die für dein Gegenüber relevant sind – nicht nur „richtig“, sondern wirkungsvoll.
- **Überzeugungstechniken ohne Manipulation:** Was funktioniert im Gespräch wirklich – ohne Druckspielchen? Du lernst, Vertrauen aufzubauen, Nutzen klar zu machen und Zustimmung sauber zu erarbeiten.
- **Drucksituationen meistern:** Zeitdruck, Schweigen, „letztes Angebot“: du erkennst Druckmuster und bleibst handlungsfähig – statt vorschnell zuzusagen.
- **Emotionen im Griff – und besser werden von Mal zu Mal:** Du steuerst Emotionen im Gespräch und wertest danach kurz und clever aus – damit dein Stil sich kontinuierlich verbessert.

### Trainer: Sebastian James Hawkins (gerne Sam)

Seit 2008 unterstützt Sam Menschen dabei, in Verhandlungen und schwierigen Gesprächen klar, ruhig und wirksam aufzutreten – besonders dann, wenn es international und komplex wird. Er arbeitet mit grossen Konzernen wie auch kleineren Organisationen und bringt Management-Erfahrung aus einem Handelskonzern mit. Damit kennt er die Realität auf beiden Seiten: Druck, Ziele, Interessen – und die Dynamik am Tisch. Jährlich trainiert er rund 600 Teilnehmer, u. a. für Haufe Akademie, PUMA, Avnet, Canyon Bicycles und BNP Paribas.

