Verhandlungskompetenz entwickeln - Vom Kompromiss zur echten Lösung

Online-Wochenendworkshop

Kursnummer 26O572546

Beginn Samstag, 14.11.2026, 09:30 - 16:30 Uhr

Dauer 1 Termin(e)

Ort Online

Dozent Edgar Achenbach

Kursentgelt 72,00 €

Die Ergebnisse einer Verhandlung müssen nachhaltig und zum Vorteil beider Parteien sein. Mit einem schnellen Deal, aber auch mit dem viel zitierten Kompromiss – der eben erreicht werden muss – wird dies meist nicht erreicht. Deshalb präsentieren wird Ihnen in diesem Kurs moderne, zum großen Teil auf die Harvard-Methode basierende Verhandlungstechniken, die Ihnen erlauben, sich auf eine echte Lösung zu konzentrieren. Dabei betrachten wir auch das Thema der Verhandlungsmacht und besprechen, wie man sich gegen Manipulation im Verhandlungsprozess wehren kann. Sehr gerne behandeln wir in diesem Kurs auch Ihre mitgebrachten Fallbeispiele.

Dozent: Edgar Achenbach ist Autor und Kommunikationstrainer. Er bietet an verschiedenen Volkshochschulen Kurse in den Bereichen Kommunikation und Kreatives Schreiben für Jugendliche und Erwachsene an. Seine Schwerpunkte sind Storytelling, Pitch- und Präsentationstechniken, Verteidigung gegen Manipulative Rhetorik und Train-the-Trainer – Fortbildungen.

Technische Voraussetzungen: Bitte überprüfen Sie vor Ihrer Anmeldung, ob Sie die technischen Voraussetzungen für Onlinekurse erfüllen.

Kurstermine

Datum	Uhrzeit	Ort
14.11.2026	09:30 - 16:30 Uhr	online

zur Kursdetail-Seite