

■ 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 4. Regeln der Rhetorik anwenden - Sprache und Körpersprache - Beurteilen von sprachlichen/nichtsprachlichen Äußerungen 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

Jan Mangerich

BAU ABC Mellendorf

☎ 05130-9773-31

✉ mangerich@bauabc.de

Information zur Anmeldung

Susanne Nährmann

BAU-Akademie-Nord

☎ 0421 - 20349-128

✉ info@bauakademie-nord.de