



Ergebnisorientierte Verhandlungsführung

- Inhalte:** Von der Ausschreibung bis zur Fertigstellung ist der gesamte Bauprozess, neben der eigentlichen Ingenieurstätigkeit geprägt von einer Fülle von Verhandlungen. Hier gilt es mit psychologisch und rethorisch klugen Verhandlungsmethoden seine Geschäftspartner ergebnisorientiert zu überzeugen, ohne dabei die Beziehung nachhaltig zu stören. Es gilt aber auch unfaire Taktiken beim Verhandlungspartner frühzeitig zu erkennen und abzuwehren. Das folgende Seminar bietet rhetorische Tipps und verhaltenspsychologische Hinweise einer für beide Seiten ergebnisorientierten und konfliktarmen Verhandlungsführung.
- Termin:** 29.05.2026 08:45 - 16:30 Uhr
- Ort:** Internet
vom eigenen PC im Büro oder von zu Hause
- Referent:** Holger Sucker
- Fortbildung:** 8 Fortbildungspunkte für
▪ Bauvorlageberechtigte
▪ Nachweisberechtigte nach NBVO
- Kosten:** Mitglieder:
210,00 €
Nichtmitglieder:
240,00 €
Preise je zzgl. der gesetzlich geschuldeten MwSt.
- Anmeldefrist:** 22.05.2026



Ergebnisorientierte Verhandlungsführung

Programm am 29.05.2026

Internet, vom eigenen PC im Büro oder von zu Hause

08:45 - 09:00	Begrüßung und Organisatorisches
09:00 - 10:30	Tipps und Strategien zur effektiven Verhandlungsvorbereitung -Hinweise zur psychologischen Einschätzung von Verhandlungspartnern <i>Holger Sucker</i>
10:30 - 10:45	Pause
10:45 - 12:15	Strategien und Techniken erfolgreicher Verhandlungsführung -Winke, wie man die eigenen Argumente vorteilhaft und überzeugend darstellt <i>Holger Sucker</i>
12:15 - 13:15	Pause
13:15 - 14:45	Psychologisch kluge Verhaltenseinstellungen auf "schwierige" Verhandlungspartner (hyperkritisch, arrogant, rechthaberisch, cholerisch usw.) -rhetorisch und psychologisch kluges Verhalten beim Überbringen unangenehmer Nachrichten (Bauablaufstörungen, Bauzeitenverzögerung, Nachträge usw.) <i>Holger Sucker</i>
14:45 - 15:00	Pause
15:00 - 16:30	Unfaire Verhandlungstaktiken und rhetorische Fallen rechtzeitig erkennen und erfolgreich abwehren -in und mit Teams psychologisch klug verhandeln -persönliche Angriffe souverän abwerfen und rhetorisch klug auflösen <i>Holger Sucker</i>