



## Erfolgreich verhandeln in Politik und Ehrenamt

---

Seminar-Nr.	2025 B227 CH
Termin	13.09.2025 bis 15.09.2025
Partnerorganisation	VDL-Bundesverband - Berufsverband Agrar, Ernährung, Umwelt e.V.
Tagungsstätte	<b>Leonardo Hotel Hannover</b> Tiergartenstr. 117 30559 Hannover Tel. +49 511 7707630 <a href="mailto:viola.obelbeer@leonardo-hotels.com">viola.obelbeer@leonardo-hotels.com</a>
Dozent	<b>Michael Vetter</b> Kommunikationstrainer, Radiomoderator

# Kompetenzorientierte Lernziele

---

## „Gute Verhandlungsführung ist mehr als nur Geschick.“

Wir verhandeln jeden Tag um Aufträge, Termine oder Konditionen. Auch wenn Verhandlungen häufig nicht als solche erkennbar sind - wir sind quasi ständig am Verhandeln. Sobald man sich nicht einig wird, kann sich aus Kleinigkeiten schnell ein echter Konflikt entwickeln. Verhandlungen erfolgreich zu führen, gilt in vielen Positionen als Schlüsselkompetenz. Die zentrale Frage des Seminars lautet: Wie gelingt es uns, die eigenen Stärken gezielt zu nutzen und eine Verhandlung erfolgreich zum gewünschten Ziel zu führen?

### Die Teilnehmenden

- wissen um die Bedeutung der Vorbereitung einer Verhandlung,
- erlernen das Harvard- Konzept des sachgerechten Verhandelns,
- kennen Argumentationsmöglichkeiten in Verhandlungen,
- üben den Umgang mit Einwänden und Blockaden,
- lernen eigene Kompetenzen besser kennen und ausbauen,
- gewinnen Gelassenheit und Souveränität in kritischen Verhandlungen.

### Übungsthemen:

- Die Bedeutung des öffentlichen Dienstes in Zeiten wirtschaftlicher und politischer Krisen
- Moderne Technologien am Arbeitsplatz - humane Innovation oder Leistungsdruck?
- Berufliche Perspektive - Motivationsfaktor?
- Gleichberechtigung, gleiche Bezahlung, gleiche Chancen – ein Mythos?

Die Übungsthemen werden ja nach Bedarf der Teilnehmer ergänzt und ggf. den Themen der aktuellen politischen und gesellschaftlichen Diskussion angepasst.

### Methoden

Die Seminarinhalte werden anschaulich durch Vorträge, Präsentationen, Gruppenarbeiten, konkrete Fallbeispiele und Diskussionen sowie durch Feedbackrunden und Simulationen vermittelt. Dabei kommen bewährte Präsentations- und Lernmedien zum Einsatz.

### Online-Evaluation

Am letzten Seminartag erhalten Sie eine E-Mail von der dbb akademie. Bitte bewerten Sie die Veranstaltung über den Online-Fragebogen. Ihre Rückmeldung hilft Ihrer Gewerkschaft und der dbb akademie die hohe Qualität der Schulungen dauerhaft zu gewährleisten. Die Bewertung kann (auch anonym) mit Smartphone, Tablet oder PC durchgeführt werden.

Die dbb akademie behält sich das Recht des Dozentenaustausches, Terminverschiebungen sowie Aktualisierung der Inhalte vor.
--

# Inhalte

---

## Samstag, 13. September 2025

- 14:00 bis 14:15 Uhr **Begrüßung, Vorstellung, Erwartungsabfrage**
- 14:15 bis 15:30 Uhr **Vorbereitung einer Verhandlung ist das A und O**
- Keine Verhandlung ohne Vorbereitung
  - **Phasen einer Verhandlung**
  - Welche Ziele wollen Sie erreichen?
- Theoretischer Input, Reflektion, Diskussion
- 15:30 bis 15:45 Uhr **Kaffeepause**
- 15:45 bis 18:00 Uhr **Fortsetzung des Themas**
- Übungssequenzen im Dialog und in Gruppen, Feedbackrunden, Reflexion
- Michael Vetter**
- Ab 18:30 Uhr **Abendessen**

## Sonntag, 14. September 2025

- 09:00 bis 10:30 Uhr **Das Harvard-Konzept als Basis für eine Verhandlungsführung**
- Vier Grundprinzipien
  - Techniken der sachgerechten Verhandlungsführung
- Theoretischer Input, Reflektion, Diskussion
- 10:30 bis 10:45 Uhr **Kaffeepause**
- 10:45 bis 12:30 Uhr **Das Harvard-Konzept als Basis für eine Verhandlungsführung - Fortsetzung**
- Das große Ziel: Eine faire Einigung mit Win-Win für beide Verhandlungspartner zu erzielen.
  - Ausstiegspunkt (Wann erkläre ich die Verhandlungen für gescheitert?)
- Gestaltung von Verhandlungssequenzen im Dialog und in Gruppen anhand der Übungen, Feedbackrunden, Reflexion
- Michael Vetter**

12:30 bis 13:30 Uhr **Mittagspause**

13:30 bis 15:30 Uhr **Souverän argumentieren in Verhandlungssituationen**

- Die Macht der Sprache - Kommunikation in Verhandlungen
- Aufbau und Gliederung einer Argumentationskette
- Argumente – die 6 Typen

Theoretischer Input, praktische Übungen

15:30 bis 15:45 Uhr **Kaffeepause**

15:45 bis 17:30 Uhr **Fortsetzung des Themas**

Gestaltung von Verhandlungssequenzen im Dialog und in Gruppen anhand der Übungsthemen, Feedbackrunden, Reflexion

**Michael Vetter**

Ab 18:30 Uhr **Abendessen**

### **Montag, 15. September 2025**

08:00 bis 10:30 Uhr **In kritischen Situationen richtig reagieren**

- Typische Fehler beim Verhandeln
- Umgang mit Einwänden und Blockaden
- Verhalten gegenüber den schwierigen Verhandlungspartnern
- Umgang mit (eigenen) Emotionen – meine Stärken vs. Schwächen

Gestaltung von Verhandlungssequenzen im Dialog und in Gruppen anhand der Übungsthemen, Feedbackrunden, Reflexion

10:30 bis 10:45 Uhr **Kaffeepause**

10:45 bis 12:00 Uhr **Fortsetzung des Themas**

**Michael Vetter**

12:00 bis 12:30 Uhr **Abschlussgespräch und Verabschiedung**  
**Auswertung des Seminars (Online-Evaluation)**

**Abschließendes Mittagessen**