



IHR NUTZEN

- > Systematischer Blick auf Verhandlungen in Organisationen: Situationen sicher einordnen
- > Klarheit über Interessen, Positionen und Zielkonflikte: Grundlage für wirksames Verhandeln
- > Sprachliche Wirksamkeit auf Augenhöhe: Verhandeln ohne Anpassung und ohne Härte
- > Systemische Fragen als Verhandlungswerkzeug: Reaktion auf festgefahrene Situationen
- > Handlungsfähigkeit unter Druck: Professionell bleiben, wenn Macht und Eskalation die Augenhöhe stören
- > Bewusstsein für den eigenen Verhandlungsstil: Muster erkennen und kontextgerecht weiterentwickeln

ABIS AKADEMIE

Das ABIS ist seit 1992 ein Garant für hochwertige Weiterbildungen im systemischen Feld. Lebendige und praxisorientierte Seminare von hoher fachlicher Qualität sind unsere Spezialität.



Carmen Nagel, Lehrtrainerin Systemische Beratung (SG), begleitet Teams und Organisationen mit systemischem Blick für Menschen, Rollen und Beziehungsdynamiken.

Gundula Ganter, Lehrtrainerin Systemisches, Coaching, Beratung, Mediation (SG), begleitet Prozesse in Organisationen mit Fokus Strategie, Struktur, Kultur und Konflikt.

NEGOTIATION SPECIALIST

Specialist Series
ABIS Akademie



UNSER ANSATZ

Verhandlungen prägen den Berufsalltag, in Projekten, Führungsrollen und an Schnittstellen zwischen Teams und Bereichen. In vier kompakten Online-Halbtagen entwickeln Sie einen systemischen Blick auf Verhandlungssituationen und üben Situationsanalyse, wirksame Gesprächsführung und professionelles Handeln unter Druck. Der Track richtet sich an Praktiker:innen mit wenig Zeit und explizit auch an Menschen mit abgeschlossener systemischer Ausbildung.

Zielgruppe

- Führungskräfte und Verantwortungsträger:innen aller Ebenen
- HR Fachkräfte, Personalentwickler:innen und Change Manager:innen
- Vertriebsverantwortliche und Key Account-Manager:innen
- Systemische Berater:innen und Coaches

Auf einen Blick

- Zeitraum: 4 Monate
- Umfang: 4 Online-Halbtage à 3,5 Stunden
- Format: Online via Zoom
- Zertifikat: ABIS Specialist Badge „Negotiation Specialist“

MODULE

1

Modul 1 – Verhandeln in Organisationen verstehen

- Verhandeln als Grundbedingung organisationaler Zusammenarbeit
- Erkennen, wie Transformationen Verhandlungen verdichten und aufladen
- Systemische Lesart von Verhandlungssituationen

2

Modul 2 – Sprache, Fragen, Position

- Wirkung von Sprache in Verhandlungen
- Zusammenspiel von Erkunden und Positionieren
- Sprachliche Werkzeuge für komplexe Verhandlungssituationen

3

Modul 3 – Wenn die Augenhöhe fehlt

- Machtverhältnisse in Verhandlungen
- Professioneller Umgang mit asymmetrischen Verhandlungssituationen
- Selbstschutz, Klarheit und Verhandlungsfähigkeit als Einheit

4

Modul 4 – Meine Verhandlungsidentität im Kontext

- Reflexion des eigenen Verhandlungsstils
- Persönliche Glaubenssätze und Reaktionsschwellen
- Erkennen und Vermeiden von persönlichen Triggern in Verhandlungssituationen

TERMINE & INVESTITION

Modul 1: 06.11.2026

Modul 2: 04.12.2026

Modul 3: 15.01.2027

Modul 4: 16.02.2027

bei Verhinderung wählen Sie ein Modul aus einem anderen Track der Specialist Series.

Investition

Firmenkunden: 990 Euro | Privatzahler: 750 Euro

ABIS Family: 660 Euro (alle Preise zzgl. MwSt.)

- ▶ Ab 3 Personen pro Firma: 5% Rabatt
- ▶ Inhouse-Varianten auf Anfrage

Interessiert?

Buchen Sie direkt (Link auf Homepage) oder schauen Sie auf unserem Infoabend vorbei.

ABIS Akademie Stuttgart

Hofstetterstraße 28
71336 Waiblingen

T + 49 7151 98 40 679
W www.abis-business.de

Folgen Sie uns auf LinkedIn
 Instagram: abis_business