Schwierige Verhandlungen erfolgreich führen

2. Dezember 2025
9:00 – 16:30 Uhr
Wien

HIER REGISTRIEREN

ICC Austria

Globale Verhandlungskompetenzen Advanced

Herausfordernde Zeiten stellen höhere Ansprüche an jede Kundenbegegnung – besonders in Verhandlungssituationen!

Lernen Sie, auch schwierige Gesprächssituationen souverän zu meistern, Täuschungsversuche zu erkennen und durch die richtige Fragetechniken wertvolle Informationen zu gewinnen. Nutzen Sie Künstliche Intelligenz gezielt zur Vorbereitung Ihrer Verhandlungen – wir zeigen Ihnen, wie es geht.

Ziel des Seminars ist es, Ihre Verhandlungsfähigkeiten gezielt zu verfeinern und Sie optimal für den erfolgreichen Auftritt auf globalen Märkten zu wappnen.

Zielgruppe

- Absolvent:innen des Basis-Workshops
- Fach- und Führungskräfte
- Projektleitung kaufmännisch + technisch
- Export + Import Management
- Firmenjurist:innen
- Verkauf + Einkauf
- Business Development Management
- Area Sales Management
- Geschäftsführung

Das Wesentliche

- Verhandeln unter erschwerten Bedingungen: Feindliches Umfeld und schwierige Gesprächs-situationen
  - Umgang mit Blockadehaltungen
  - Lügen und Täuschungen erkennen
  - Durch geschickte Fragestellungen mehr erfahren!
  - Souveräner und konstruktiver Umgang mit Problemen
- Kulturelle Agilität statt Vorurteile
- Praxisübungen
- Künstliche Intelligenz (KI) in der Vorbereitung: Vielfältige Möglich-keiten für Ihren strategischen Vorsprung!

ICC Austria

Hintergrund

Die Fähigkeit, souverän und effektiv mit schwierigen Verhandlungspartner:innen und kulturellen Unterschieden umzugehen, wird umso wichtiger, wenn die Früchte nicht so tief hängen. Dieser Workshop richtet sich an Teilnehmer:innen, die ihre Kenntnisse und Fähigkeiten gezielt weiterentwickeln möchten, um auch in besonders anspruchsvollen Verhandlungssituationen erfolgreich zu agieren.

Der Schwerpunkt liegt auf dem souveränen Umgang mit herausfordernden Dynamiken – etwa wenn das Gegenüber Machtpositionen ausnutzt, unfaire Taktiken einsetzt oder "foul spielt". Ein integriertes aussagepsychologisches Training unterstützt dabei, die Glaubwürdigkeit von Gesprächspartner:innen besser einzuschätzen und potenzielle Täuschungen zu erkennen. Geübt wird außerdem, wie man durch gezielte Fragestechniken mehr Informationen erhält.

Der Workshop bietet einen interaktiven und abwechslungsreichen Mix aus praxisnahem Input und Übungen, die das Gelernte festigen und unmittelbar anwendbar machen. Ergänzt wird das Programm durch erprobte Verhandlungshacks und gezielte Übungen, die die persönliche Komfortzone im Verhandeln erweitern. Auch der Einsatz von Künstlicher Intelligenz in der Verhandlungsvorbereitung wird behandelt – mit überraschend einfachen Anwendungsmöglichkeiten für den Alltag. Übungen runden das Format ab und helfen, das Erlernte nachhaltig in komplexen Verhandlungssituationen einzusetzen.

Schwierige Verhandlungen erfolgreich führen

2. Dezember 2025 | 9:00 – 16:30 Uhr

Haus der Bauwirtschaft | Schaumburgergasse 20 | 1040 Wien

HIER REGISTRIEREN

Teilnahmegebühr pro Person

inkl. elektronischen Trainingsunterlagen, Teilnahmezertifikat, Kaffeepausen und Business Lunch

€ 580,00 + 20% USt.

Ermäßigter Preis für ICC Austria Mitglieder:
€ 464,00 + 20% USt.

Erhalten Sie 10% Rabatt p. P. bei zeitgleicher Buchung ab 3 Teilnehmenden eines Unternehmens pro Seminartermin !

Programm

Interkulturelle Unterschiede antipizieren und gut drauf einstellen

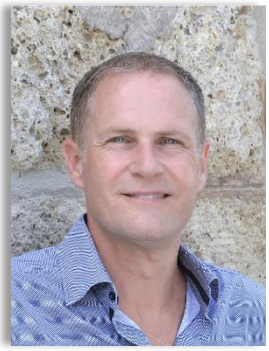
- Konkrete Vorbereitung auf mögliche Szenarien
- Rollen-Übungen mit simulierten kulturellen Herausforderungsmomenten
- Überraschungsmomente: souveränen, agilen Umgang üben

Follow us on

Internationale Verhandlungsführung

- Foul Play: Was tun?
- Machtmissbrauch konstruktiv begegnen
- Wie kann man erkennen, ob jemand lügt?
- Durch geschickte Fragestellung mehr erfahren
- Achtung konterproduktives Vorurteil: Achtsamer Einsatz von Kulturdimensionen
- KI in der Vorbereitung: Diverse Arten, KI in der Verhandlungsvorbereitung einzusetzen
- Übungen anhand der eigenen Praxis-Situation

Unsere Experten



Ing. Martin van Dam, MA

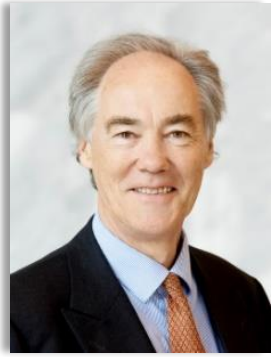
Trainer/Coach/Consultant, VAN DAM Business Coaching

25 Jahre Erfahrung in vertriebsnahen Managementaufgaben im multi-nationalen Industriekontext. Neben seinem technischen Hintergrund hält er einen sozial-wissenschaftlichen Master „Interkulturelle Kompetenzen".
Zu den Stationen seiner Laufbahn gehören über Europa hinaus, Nord- und Südamerika, Ostasien, Arabischer Raum, Süd-und Ostafrika. Er doziert an der Fakultät „Entrepreneurship and Communication" des Technikum Wien.

Ass. iur. Florian Plattner

bpv Hügel Rechtsanwälte

Rechtsanwalt, seit 2017 Partner in der Corporate/M&A und Litigation Praxisgruppe bei bpv Hügel. Er ist auch in Deutschland als Rechtsanwalt zugelassen und berät schwerpunktmäßig im Bereich Corporate/M&A und vertritt vor Schiedsgerichten, Gerichten und Behörden (Dispute Resolution).



Dr. Maximilian Burger-Scheidlin

ICC Austria – Internationale Handelskammer

Hat viele Jahre in Ostafrika, dem Mittleren Osten und Asien gelebt und in 85 Ländern Unternehmen bei Geschäften beraten; Spezialist für Anti-Korruption sowie Streitvermeidung und Streitbeilegung. Mitautor von 12 Büchern, Lektor an mehreren Universitäten und Hochschulen.

Erweitern Sie Ihr Wissen:

Erfolgreich international verhandeln: 26. + 27. November 2025 | Wien