

05.11.2026 09:00 Uhr - 12:30 Uhr

Feilschen, gewinnen oder Mehrwert schaffen?

Über den Wert und die Kunst des erfolgreichen Verhandeln

Ausgangssituation

Wir alle machen es im beruflichen und privaten Bereich jeden Tag mehrmals: Verhandeln. Immer wenn Personen oder Teams/Gruppen miteinander kommunizieren, um ein Problem zu lösen oder eine Einigung zu erzielen, spricht man von Verhandlungen. Diese gut zu führen, ist eine Kunst. Erforderlich sind Feingefühl, Menschenkenntnis sowie Wissen über Verhandlungstaktik und -strategie. In Verhandlungssituationen gilt es, erfolgreich zu bestehen und für die Beteiligten oder Betroffenen einen Ausgleich der Interessen zu erreichen – konsequent, fair, vernünftig und kreativ. Dabei kann es um sehr unterschiedliche Dinge gehen, beispielsweise um Aufgaben, Arbeitszeiten oder -räume, Zuständigkeiten und Kompetenzen oder Geld. Wir verhandeln mit Mitarbeitenden, Vorgesetzten, Geldgebern oder anderen Partnern.

Die Beteiligten, der Gegenstand, die Rahmenbedingungen und somit die Spielräume von Verhandlungssituationen sind also äußerst vielschichtig.

Jedes Verhandlungsergebnis ist dabei auch die Grundlage für die nächste Verhandlung. Entwickeln Sie Ihre Verhandlungskompetenzen, so dass eine „Win-Win-Situation“ als tragfähiges Verhandlungsergebnis entstehen kann – bis zum nächsten Mal.

Zielsetzung und Lernansatz

Anhand vielfältiger praktischer Übungen lernen Sie Ihren eigenen Verhandlungsstil kennen und erproben verschiedene Techniken. Sie lernen die Grundlagen der Gesprächsführung sowie Verhandlungstheorien und -strategien kennen und erfahren, was eine gute Verhandlungsführung ausmacht.

Inhalte

- Prinzipien und Elemente einer Verhandlungsstrategie (Handlungsoptionen, Nutzenabschätzung, Folgekosten), Kooperationschancen erkennen und nutzen, fünf Schritte einer guten Verhandlung
- Komplexe Verhandlungen, Mehrparteienverhandlungen, Zusammenführung der Erkenntnisse und eigene „Hausaufgaben“
- Grundlagen der Gesprächsführung und Basistechniken der Kommunikation (Wirkung von Körpersprache, Mimik und verbalen Aussagen), Austausch über eigene Verhandlungserfahrungen, Ich und der/die Andere (Bedürfnisse und Interessenslagen)

Arbeitsformen

Input, Erfahrungsaustausch, Übungen zur Verhandlungsplanung und Ausprobieren, Reflexion

Anmeldung und Zulassung

Bitte melden Sie sich mit dem Online-Formular an. Die Vergabe der Teilnahmeplätze erfolgt in der Reihenfolge der Anmeldungen.

Wird die Mindestteilnehmendenzahl nicht erreicht, behält sich die Akademieleitung vor, die Veranstaltung abzusagen.

Termine und Ort

Online:

1. Abschnitt: 05. November 2026 von 09:00 Uhr bis 16:30 Uhr

Präsenz:

2. Abschnitt: 14. – 16. Dezember 2026 von 14:30 Uhr bis 12:30 Uhr
im Caritas Tagungszentrum in Freiburg

Die separate Buchung von einzelnen Kursabschnitten ist nicht möglich!

Kosten und Zahlungsmodalitäten

Teilnahmegebühr: 890,00 €

Übernachtung mit Frühstück: 145,00 € für die Dauer der Veranstaltung (2 Nächte)

Verpflegung: 133,00 € für die Dauer der Veranstaltung (2 Tagessätze)

Gesamtkosten: 1.168,00 €

Die Tagungspauschale für Verpflegung (Mittagessen, Tagungsgetränke, Kaffeepausen, Abendessen, etc.) ist mit der Anmeldung obligatorisch gebucht.

Die Übernachtungssteuer der Stadt Freiburg ist im Übernachtungspreis bereits enthalten.

Die Preise richten sich nach der gültigen Preisliste des jeweiligen Tagungshauses, bitte planen Sie eine evtl. Preiserhöhung ein.

Die Teilnahmegebühr sowie die Kosten für Unterkunft und Verpflegung werden vor Beginn der Veranstaltung durch die Fortbildungs-Akademie in Rechnung gestellt.

Für Ihre Teilnahme gibt es verschiedene Fördermöglichkeiten. Mehr dazu finden Sie auf unserer Homepage www.caritas-akademie.de

Zielgruppe:

Führungskräfte, gewählte Gremien (Betriebs- und Personalräte, Kommunalparlamente, Vereinsvorstände) und Teams, die Projekt-, Personal oder Fachverantwortung tragen

Termin:

05.11.2026 09:00 Uhr - 12:30 Uhr

Kosten:

890,00 € zzgl. Kosten für Verpflegung und ggf. Unterkunft

Referent:innen:

Dr. Sandra Siebenhüter (Politikwissenschaften, Organisationssoziologie, Changemanagement und Organisationsberatung)

Ansprechpartner:innen:

Claudia Müller (claudia.mueller@caritas.de, +49 (761) 200 1707)
Elisabeth Götz (elisabeth.goetz@caritas.de, +49 (761) 2001705)

Veranstalter:

Fortbildungs-Akademie des Deutschen Caritasverbandes e.V.

Veranstaltungsnummer:

K2026-23

Diese Veranstaltung entspricht den Leitlinien für Qualität in der Fort- und Weiterbildung der verbandlichen Caritas.

Fortbildungs-Akademie des Deutschen Caritasverbandes
Wintererstr. 17-19, 79104 Freiburg, www.caritas-akademie.de
Tel.: (0761) 200-1700, Mail: akademie@caritas.de

