



cbs sehnert sommer special seminar 2026

VERHANDELN WIE DIE MÄCHTIGEN

Wie du mit übermächtigen und irrationalen
Verhandlungspartnern umgehst



VALUE QUEST
DIE EINKAUFSOPTIMIERER

cbs sehnert

Sonnenbergplatz 1
91438 Bad Windsheim
+49 (0) 9841 6850101
kontakt@cbs-sehnert.de

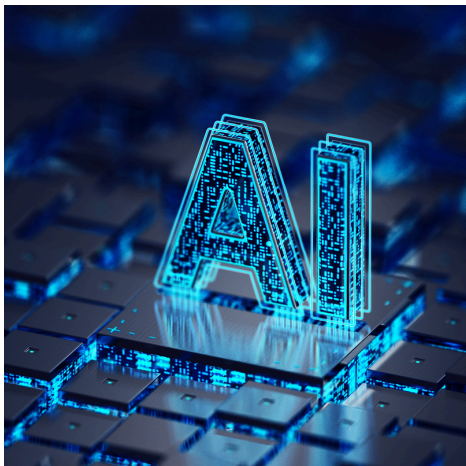
Die wichtigsten Infos

- **Wann?** 01. und 02. Juli 2026
- **Wo?** Kirchensittenbach (bei Hersbruck, Fränkische Schweiz)
Landidyll Hotel Zum alten Schloss
- **Mit wem?** Du und deine Coaches Bernd Sehnert und Sebastian Raible
- **Was?** „Verhandeln wie die Mächtigen“ zeigt, wie du dich in kompetitiven Verhandlungen durchsetzt – nicht durch „Knüppelmethoden“, sondern durch Strategie, Klarheit und Wirkung. Die anderen verhandeln distributiv. Du verhandelst mit KI-Vorsprung!
- **Für wen?** Führungskräfte mit Budgetverantwortung, Einkauf/Vertrieb, Unternehmer/Selbstständige, Projektleiter in komplexen Settings, tech-affine Professionals, C-Level-Manager – max. 14 Teilnehmer
- **Wie hoch ist deine Weiterbildungsinvestition?**
Frühbucher Euro 1.390,00 zzgl. gesetzl. Mehrwertsteuer: **bis zum 14.04.26**
dann: Euro 1.590,00 zzgl. gesetzl. Mehrwertsteuer
Darin enthalten: Teilnahme am Zwei-Tagesseminar, Tagungspauschalen mit Tagungsgetränken, Mittagessen und Pausenverköstigungen. Die Übernachtungskosten sind nicht enthalten.
Gerne unterstützen wir dich bei der Buchung eines Zimmers.



Lernziele des Seminars

- ✓ Verhandlungssituationen strategisch analysieren und einordnen
- ✓ Harte Verhandlungsstrategien situationsgerecht einsetzen
- ✓ Auch aus schwachen Positionen Verhandlungserfolge erzielen
- ✓ Manipulative Taktiken erkennen und kontern
- ✓ Selbstbewusst und dominant auftreten, authentisch wirken
- ✓ Eigene Verhandlungsperformance reflektieren und verbessern
- ✓ KI-gestütztes Business-Profiling für deinen Verhandlungsgegenüber erstellen
- ✓ KI-gestützte Verhandlungsvorbereitungen durchführen und optimieren
- ✓ Datengetriebene Entscheidungen in Verhandlungen treffen



Verhandlungen anders denken

- Wann harte Strategien angemessen und erfolgreich sind
- Verhandlung als Prozess zur Interessensdurchsetzung

Theorie des Business Profilings

- Traditionelles vs. KI-gestütztes Profiling
- Datenquellen für Business-Intelligence

Harte Strategien

- BATNA und Machtpositionen erkennen und aufbauen
- Der "Take it or leave it"-Ansatz: Wann und wie einsetzen
- Der 5-Stufen-KI-Vorbereitungsprozess
- Selbstbewusstsein als Verhandlungswerkzeug

Die Themen

Situative Strategien

- Verhandeln aus schwacher Position
 - Das Spiel drehen: Vom Reagieren zum Agieren

Fortgeschrittene Taktiken

- Verhandlungstaktik der "Mächtigen"
- Verhandlungsrhetorik der Mächtigen verstehen und selbst nutzen
 - Wann Basic-Talk, wann High-Talk und wissen was Move Talk ist

Intensive Rollenspiele

- Komplexe Szenarien
 - Mehrstufige Verhandlung mit wechselnden Machtverhältnissen

Besonderheit:

- Videoaufzeichnung (optional) zur Selbstanalyse
- Jeder Teilnehmer verhandelt mind. zweimal
- Detailliertes Feedback durch Trainer:
 - Körpersprache und Stimme, Strategische Entscheidungen, taktische Fehler

Du erhältst deine persönlichen Teilnehmerunterlagen

- Umfassendes Workbook mit:
 - Taktik-Checklisten
 - Vorbereitungsvorlagen
 - Gesprächsleitfäden
 - Literaturempfehlungen
- KI-Prompt-Bibliothek
- Profiling-Templates für verschiedene Verhandlungstypen



**Wir freuen uns
auf dich!**



Bernd Sehnert
cbs sehnert



Sebastian Raible
VALUE QUEST

