

Verhandlungsführung Advanced

Mit Expertise erfolgreich verhandeln



Das Aufbauseminar für Führungskräfte mit Verhandlungserfahrung

Die Fähigkeit zur Verhandlungsführung ist ein entscheidender Faktor für beruflichen Erfolg und persönliche Weiterentwicklung. In einer zunehmend globalisierten und wettbewerbsorientierten Geschäftswelt sind gut entwickelte Verhandlungsfähigkeiten unerlässlich, um komplexe Herausforderungen erfolgreich zu bewältigen und nachhaltige Vereinbarungen zu erzielen. Das Aufbauseminar "Verhandlungsführung Advanced" bietet eine fortgeschrittene Lernumgebung, in der Sie Ihre Verhandlungsfähigkeiten auf die nächste Stufe heben können.

Unsere Methoden

Basierend auf den neuesten wissenschaftlichen Erkenntnissen und den bewährten Methoden der HHL Executive Education, hat unser Seminar das Ziel, Ihre Verhandlungsfähigkeiten weiterzuentwickeln und Ihnen ein breites Repertoire an Werkzeugen zur Verfügung zu stellen.

Das Seminar baut auf den Grundlagen der Verhandlungsführung auf und geht noch tiefer in die verschiedenen Aspekte und Taktiken ein, die eine erfolgreiche Verhandlung ausmachen. Es folgt einer interaktiven und praxisorientierten Methodik, die auf Erfahrungslernen basiert. Neben theoretischen Inputs zu fortgeschrittenen Verhandlungstaktiken und -strategien haben Sie ausgiebig Gelegenheit, das Gelernte in simulierten Verhandlungen und Fallstudien anzuwenden. Ein besonderes Highlight des Seminars ist ein Verhandlungswettbewerb, in dem Sie durch das direkte Feedback des Experten und der Teilnehmenden Ihre Verhandlungsfähigkeiten in Drucksituationen kontinuierlich verbessern und neue Perspektiven gewinnen.

Fakten

Zielgruppe

Führungskräfte, Projektverantwortliche und Expert:innen, die Führungsverantwortung haben

Dauer

2 Tage

Abschluss

HHL Master Negotiation Certificate

Sprache

Deutsch

Termine

03.-04.12.2026

Seminarort

HHL Leipzig Graduate School of Management
Jahnallee 59
04109 Leipzig

Investition

1.750,00 € zzgl. MwSt.

1.575,00 € zzgl. MwSt.

bei vorheriger Teilnahme am Seminar Verhandlungsführung

Ihr Verhandlungsexperte

Prof. Dr. Remigiusz Smolinski promovierte an der HHL Leipzig Graduate School of Management zum Thema Verhandlungsführung. In seiner Forschung konzentrierte er sich auf Theorie und Praxis des Verhandelns, insbesondere im internationalen Umfeld, sowie auf Verhandlungspädagogik. Er war Gastwissenschaftler an der Fletcher School of Law and Diplomacy der Tufts University, am Harvard's Program on Negotiation sowie an der Sichuan University in Chengdu, China.

Prof. Dr. Smolinski hatte verschiedene Führungspositionen in Medien-, E-Commerce-, Bank- und Beratungsunternehmen inne. Seit fast zwei Jahrzehnten unterrichtet er Verhandlungsführung an der HHL und anderen führenden Business Schools. Er ist Gründer und akademischer Direktor des **Center for International Negotiation** an der HHL. Prof. Dr. Smolinski ist auch Gründer von **The Negotiation Challenge** – große internationale Verhandlungswettbewerbe für Studierende und Berufstätige – und der International Negotiation Research and Teaching Association für Verhandlungswissenschaftler.

Nach Abschluss unseres Seminars:

- können Sie Verhandlungen strukturiert vorbereiten, wirksam eröffnen und einen nachhaltigen ersten Eindruck hinterlassen,
- können Sie in Verhandlungen effektiver kommunizieren und Lügen aufdecken,
- können Sie nachhaltige Beziehungen aufbauen und die Psychologie des Überzeugens gezielt anwenden,
- können Sie effektive Verhandlungsstrategien entwerfen, umsetzen und flexibel anpassen,
- erkennen Sie Ihre Stärken und Schwächen und verbessern Sie Ihre Verhandlungswirksamkeit,
- können Sie Ihre Verhandlungsentelligenz weiter ausbauen und Ihre Verhandlungsergebnisse verbessern.



Verhandlungsführung wird immer wieder als eine der wichtigsten Fähigkeiten aktueller und zukünftiger Führungskräfte gerankt. Ihre Beherrschung wirkt sich nicht nur spürbar auf unsere Finanzen und/oder die Leistungsfähigkeit unserer Organisationen aus, sondern verbessert auch unsere Lebensqualität. Die Welt benötigt dringend mehr Menschen, die Konflikte lösen oder managen können, die in Verhandlungen Wert schöpfen und kluge Vereinbarungen treffen können.

Seit fast zwei Jahrzehnten beschäftige ich mich damit, was es bedeutet, gut zu verhandeln, und es war mein großes Privileg und meine Leidenschaft, viele talentierte Menschen auf ihrem Weg zum Gipfel der Verhandlungskompetenz zu begleiten.

Ich freue mich darauf, meine Leidenschaft bald mit Ihnen in Leipzig zu teilen!

Prof. Dr. Remigiusz Smolinski
Experte für Verhandlungsführung



Kontakt

Jana Näther

Director Executive Education

T +49 341 9851-838

M +49 160 1563843

jana.naether@hhl.de

hhl.de/verhandlungsfuehrung-advanced

HHL Leipzig Graduate School of Management

Die 1898 gegründete HHL zählt zu den führenden internationalen Business Schools. Ziel der ältesten betriebswirtschaftlichen Hochschule im deutschsprachigen Raum ist die Ausbildung leistungsfähiger, verantwortungsbewusster und unternehmerisch denkender Führungspersönlichkeiten. Neben der internationalen Ausrichtung der HHL spielt eine Kombination aus Theorie und Praxis eine entscheidende Schlüsselrolle in ihrem pädagogischen Ansatz. HHL Executive Education fokussiert sich auf die Weiterentwicklung von erfahrenen Führungskräften und Experten in Management- und Führungsthemen und bietet in diesem Bereich umfassende Weiterbildungsangebote an.