

Verhandeln mit emotionaler Intelligenz

Verstehen, Überzeugen, Gewinnen – So führen Sie erfolgreiche Verhandlungen

Schnupper-Webinar / 60 Minuten

In diesem kompakten Spotlight dreht sich alles um die Frage:
Wie gelingt es, in Verhandlungen empathisch, klar und überzeugend aufzutreten?

Zwei erfahrene Expert*innen führen Sie im Dialog durch zentrale Prinzipien der emotional intelligenten Verhandlungsführung – im Stil eines Interviews, das Theorie und Praxis lebendig verbindet.

Was Sie erwartet:

- Ein informativer Talk mit zwei Profis aus der Praxis
- Klar strukturierte Inhalte mit echtem Mehrwert
- Beispiele, Geschichten und Impulse, die im Kopf bleiben
- Raum für Gedankenanstöße – und bei Interesse auch für spontane Rückfragen

Inhalte im Überblick:

- **Emotionale Selbstregulierung**
In schwierigen Verhandlungssituationen innerlich ruhig und handlungsfähig bleiben.
- **Empathie und Perspektivenwechsel**
Die Sichtweise Ihres Gegenübers wirklich verstehen und für die eigenen Ziele nutzen
- **Klarheit und Durchsetzungsvermögen**
Wie Sie Haltung zeigen, Grenzen setzen und dabei professionell bleiben.
- **Vertrauen als Verhandlungsbasis**
Warum langfristiger Verhandlungserfolg auf der Beziehungsebene beginnt.

Ihre Referenten:

Lisa Solta

Lisa Solta ist Trainerin, Coach und eingetragene Mediatorin. Scharfsinnig und mit viel Humor begleitet sie durch Ihre Seminare und schafft eine positive Atmosphäre für Veränderung und nachhaltige Entwicklung.



Heinz-Peter Engel

Heinz-Peter Engel ist Personalentwickler, Führungsexperte und Verkaufspsychologe. Seine Seminare zeichnen sich durch innovative Trainingskonzepte aus: Freude am Lernen sowie die Einbeziehung modernster Lernmethoden stehen im Vordergrund!

Infos & Anmeldung:

Datum/ Uhrzeit: 14.05.2025, 13.30 – 14.30 Uhr
Anmeldung: [Klicken Sie bitte hier](#)

