

25 Top-Übungen für Verhandlungstrainings

Übung	Arbeitsmaterialien	Teilnehmerzahl	Zeitaufwand
Übungen Teil 1: Vorbereitung & Organisation			
Verhandeln, ja oder nein?	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Übungsbeschreibung ▪ Arbeitsblatt 	4-16	30 Minuten
Verhandlungsziele bestimmen	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Übungsbeschreibung ▪ Arbeitsblatt 	4-16	30-45 Minuten
Der Verhandlungspartner	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Übungsbeschreibung ▪ Arbeitsblatt 	4-16	30-45 Minuten
Rahmenbedingungen klären	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Übungsbeschreibung ▪ Arbeitsblatt 	4-16	30-45 Minuten
Von der Problem- zur Zielorientierung	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Übungsbeschreibung ▪ Arbeitsblatt ▪ Lösungsblatt 	4-16	30 Minuten
Argumente entwickeln	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Übungsbeschreibung ▪ Arbeitsblatt 	4-16	30 Minuten
Verhandlungsphasen gestalten	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Übungsbeschreibung ▪ Arbeitsblatt 	4-16	30-45 Minuten
Aktiv gegen Verhandlungsstress	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Übungsbeschreibung ▪ Aufgabenblatt 	4-16	30 Minuten

Übungen Teil 2: Methoden und Gesprächstechnik			
Fragetechniken in der Verhandlung	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Übungsbeschreibung ▪ Arbeitsblatt ▪ Lösungsblatt 	4-16	30 Minuten
Hypothesen bilden	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Übungsbeschreibung ▪ Arbeitsblatt ▪ Lösungsblatt 	4-16	30 Minuten
Objektivierung	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Übungsbeschreibung ▪ Arbeitsblatt 	4-16	30-45 Minuten
Ich-Botschaften im Verhandlungsgespräch	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Übungsbeschreibung ▪ Arbeitsblatt ▪ Lösungsblatt 	4-16	30 Minuten
Sach- und Beziehungsebene trennen	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Übungsbeschreibung ▪ Arbeitsblatt ▪ Lösungsblatt 	4-16	30 Minuten
Auf Einwände reagieren	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Übungsbeschreibung ▪ Arbeitsblatt ▪ Lösungsblatt 	4-16	30 Minuten
Entgegnungen auf Killerphrasen	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Übungsbeschreibung ▪ Arbeitsblatt ▪ Lösungsblatt 	4-16	30 Minuten
Nutzen kommunizieren	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Übungsbeschreibung ▪ Videoübung Szene 1: Negativbeispiel 1 ▪ Videoübung Szene 2: Negativbeispiel 2 ▪ Videoübung Szene 3: Positivbeispiel ▪ Arbeitsblatt ▪ Lösungsblatt 	4-16	30 Minuten
Körpersprachliche Signale deuten	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Übungsbeschreibung ▪ Videoübung Szene 1 (Video ohne Ton!) ▪ Videoübung Szene 2 (Video ohne Ton!) ▪ Videoübung Szene 3 (Video ohne Ton!) ▪ Videoübung Szene 4 (Video ohne Ton!) ▪ Videoübung Szene 5 (Video ohne Ton!) ▪ Arbeitsblatt ▪ Lösungsblatt 	4-16	30 Minuten

Übungen Teil 3: Szenen, Fälle & Spiele			
Ein Stift für zwei	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Übungsbeschreibung ▪ Feedbackbogen 	4-16	15-30 Minuten
Schatztruhe	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Übungsbeschreibung ▪ Aufgabenblatt ▪ Feedbackbogen 	4-16	30 Minuten
Aktiv zuhören	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Übungsbeschreibung ▪ Aufgabenblatt ▪ Feedbackbogen 	4-16	30 Minuten
Schwierige Verhandlungspartner	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Übungsbeschreibung ▪ Arbeitsblatt ▪ Lösungsblatt 	4-16	30 Minuten
Verhandlung über den Medlaco-Baum	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Übungsbeschreibung ▪ Aufgabenblatt Teilnehmer 1 ▪ Aufgabenblatt Teilnehmer 2 	4-16	30 Minuten
Verhandlungsspiele	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Übungsbeschreibung ▪ Arbeitsblatt ▪ Feedbackbogen 	4-16	30 Minuten
Emotionen in der Verhandlungssituation	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Übungsbeschreibung ▪ Arbeitsblatt ▪ Videoübung Szene 1: Negativbeispiel 1 ▪ Videoübung Szene 2: Negativbeispiel 2 ▪ Videoübung Szene 3: Positivbeispiel ▪ Lösungsblatt 	4-16	30 Minuten
Im Stadtrat	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Übungsbeschreibung ▪ Aufgabenblatt 	9 (oder Anpassung der Spielsituation)	1 Stunde