

## Kosten/Organisation

Die Teilnahmegebühr beträgt 85 €

Bitte überweisen Sie den fälligen Betrag nach Rechnungsstellung mit Angabe des Verwendungszwecks „Verhandeln“ auf nachfolgendes Konto:  
Schule der Dorf- und Landentwicklung  
IBAN: DE39 7605 2080 0000 2311 91

## Anmeldung

Wir bitten um schriftliche Anmeldung per Mail oder Post bei der

Schule der Dorf- und Landentwicklung  
Fribertshofener Straße 1, 92334 Berching  
Telefon 08462/206 -270  
Mail: [info@sdl-plankstetten.de](mailto:info@sdl-plankstetten.de)

Die Teilnehmerzahl ist begrenzt. Die Plätze werden nach Eingang der Anmeldung vergeben. Die Anmeldung ist verbindlich.

## Seminarleitung

Markus Gebhardt  
Challenge Learning GmbH  
Schnaittenbach / OPf.

## Seminarort

Online über Teams-Stizung.  
Ein Link wird Ihnen rechtzeitig vor der Online-Veranstaltung gesendet. Geben sie Ihre E-Mail Adresse an.

## Veranstalter

Schule der Dorf- und Landentwicklung  
Fribertshofener Straße 1, 92334 Berching  
Tel 08462/206-270  
Mail: [info@sdl-plankstetten.de](mailto:info@sdl-plankstetten.de)  
Web: [www.sdl-plankstetten.de](http://www.sdl-plankstetten.de)

# Verhandeln

Erfolgreich  
verhandeln –  
gemeinsame  
Lösungen finden

Termin

14.10.2025

Online

Qualifizierung

Änderungen vorbehalten!

Schule der Dorf- und  
Landentwicklung



## Erfolgreich verhandeln

### Erfolgreich verhandeln – gemeinsame Lösungen finden

Verhandlungen gehören auch im kommunalen Alltag zum Geschäft. Verhandlungspartner sind Förderstellen und Fachstellen, Nachbarkommunen, Partnerkommunen im Rahmen der interkommunalen Zusammenarbeit, Grundstücksbesitzer, Planungsbüros, Bürger etc.

In der Regel geht es dabei nicht darum, seine Maximalforderung ohne Rücksicht auf Verluste und mit allen Mitteln vollständig durchzusetzen. Vielmehr sollen gute und für beide Seiten vorteilhafte Lösungen gefunden werden. Das ist eine anspruchsvolle Herausforderung, damit die eigenen Interessen ausreichend gewahrt bleiben. Verhandlungsgeschick und eine gesteigerte Verhandlungskompetenz können hier den entscheidenden Ausschlag geben. Daher ist es wichtig, das eigene Verhandlungs-Know-how stetig zu überprüfen und die eigenen Strategien und Taktiken zu optimieren.

### Eingeladen sind

Bürgermeister, Angehörige der Verwaltung, Projektleiter, Regionalmanager, Manager von Öko-Modellregionen

## Übergeordnete Ziele

Die Teilnehmer

- lernen die Grundlagen der Verhandlungstheorie und des Verhandlungsprozesses kennen
- werden mit der Entwicklung von Konzepten und Strategien für Verhandlungen vertraut
- lernen den Umgang mit schwierigen Verhandlungssituationen
- lernen Win-win-Strategien auch unter schwierigen Bedingungen zu verfolgen

## Seminarablauf

### 09:00 h Begrüßung

Markus Gebhardt, Seminarleitung

### 09:15 h Richtig argumentieren und verhandeln

Grundlagen der Verhandlungstheorie und des Verhandlungsprozesses Konzepte und Strategien für Verhandlungen planen Fokus auf beiderseitigem Nutzen. Win-win-Strategien auch unter schwierigen Bedingungen verfolgen.

### Tragfähige Lösungen anstreben

Klarheit über die eigene Intention herstellen Standpunkte selbstsicher vertreten, ohne die Interessen des anderen zu vernachlässigen

### Eine gute Beziehung zum Verhandlungspartner aufbauen

Interesse für die Ziele des Gegenübers finden. Blick auf gemeinsame Werte Gegner als künftigen Partner behandeln

## Seminarablauf

12:00 h Mittagspause

13:00 h Kritische Situationen souverän

### meistern

Blockaden erkennen, hinterfragen und lösen

Unfaire Gesprächstaktiken kontern

Zähe Gespräche einfach in Gang bringen

Umgang mit Einwänden und Gegenwind

Aggressiven Akteuren freundlich den

Wind aus den Segeln nehmen

Hilfen für schwierige Rede- und

Gesprächssituationen

Umgang mit Beschwerden

### Praktische Übungen

Situationen erleben und meistern

### Verhandlungen im Grenzbereich

Uneinsichtige Gegner zur 2-Gewinner-Lösung führen.

Macht souverän einsetzen, gekonnt

Grenzen setzen

Gekonnt aus der Sackgasse steuern

### Verhandlungserfolge festigen

Entschlossenes verbales und nonverbales Auftreten

Lösungsalternativen eingrenzen

Erfolge für die Zukunft sichern

16:00 h Ende

Änderungen vorbehalten