

Verhandeln am Limit - exklusiv für Frauen

Mehr Wirkung in Verhandlungen - Sommerspecial in Hamburg

DIE THEMEN

- Eigene Stärken reflektieren und gezielt einsetzen
- Mit Haltung und Strategie souverän verhandeln
- Emotionen steuern und Wirkung bewusst gestalten
- Grenzen setzen - klar, respektvoll und wirkungsvoll
- Machtspiele und Dominanz professionell parieren
- GAIN MORE® - in 8 Schritten zu Top-Ergebnissen

Top-Referentin
Hoher Praxistransfer
inkl. Erfolgsbuch
"GAIN MORE"

IHRE REFERENTIN



Wolfrat Bönisch

Verhandlungsexpertin, Ghost Negotiator, Trainerin und Fachbuchautorin

vermittelt erprobte Strategien und Werkzeuge für anspruchsvolle Verhandlungen. Ihre Trainings verbinden klare Analyse mit einem feinen Gespür für Dynamiken unter Druck.

Sommerspecial: Verhandeln am Limit

Ziel des Seminars

Frauen stehen in Verhandlungen oft vor besonderen Herausforderungen - sei es durch implizite Erwartungen oder machtgeprägte Strukturen in der Geschäftswelt.

Dieses Intensivtraining richtet sich exklusiv an Frauen, die ihre Verhandlungskompetenz in komplexen oder hierarchisch geprägten Umfeldern gezielt ausbauen möchten. Die renommierte Verhandlungsexpertin zeigt Ihnen, wie Sie Emotionen gezielt steuern, klare Grenzen setzen und Ihre Position souverän und selbstbewusst vertreten.

Schärfen Sie Ihre Verhandlungskompetenz - und bleiben Sie souverän, wenn es zählt.

Exklusiv für Frauen

- Geschäftsführerinnen & Managerinnen,
- Bereichs- & Abteilungsleiterinnen,
- Projekt- & Teamleiterinnen,
- Juristinnen & Legal Counsel,
- Contract- & Risk Managerinnen,
- Referentinnen & Expertinnen,

die ihre Verhandlungskompetenz und Durchsetzungsstärke in anspruchsvollen Situationen gezielt stärken möchten.

Teilnehmerstimmen

"Erstklassiges Aufzeigen von Hintergründen und Techniken mit großer Praxisrelevanz."

- C. Pauly, HBSC Deutschland

"Praxisnah, spannend, rhetorisch stark. Das beste Seminar seit Langem."

- F. Zucca, Director, Sobi GmbH

IHRE REFERENTIN



Wolftraut Bönisch

Verhandlungsexpertin, Ghost Negotiator, Trainerin & Autorin

bekannt als "Verhandlungsretterin", begleitet sie seit über 40 Jahren große und mittelständische Unternehmen in anspruchsvollen und strategisch wichtigen Verhandlungssituationen.

In ihren Trainings verbindet sie ihre langjährige Erfahrung mit klarer Analyse und einem feinen Gespür für Dynamiken unter Druck. Sie vermittelt erprobte Strategien und wirkungsvolle Werkzeuge, die Sicherheit geben, Haltung stärken und direkt im beruflichen Alltag eingesetzt werden können.

Warum Sie teilnehmen sollten

- Nutzen Sie eigene Stärken und gewinnen Sie neue Handlungsspielräume.
- Entwickeln Sie Haltung, Klarheit und Stärke für anspruchsvolle Situationen.
- Steuern Sie Ihre Emotionen und behalten Sie auch unter Druck die Kontrolle.
- Meistern Sie Dominanz- und Machtspiele mit professioneller Gelassenheit.
- Begegnen Sie dominanten Verhandlungspartnern souverän und auf Augenhöhe.
- Nutzen Sie praxiserprobte Methoden und erhalten Sie individuelles Feedback.

Ihr Extra

Nach dem Seminar erhalten Sie von der Verhandlungsexpertin das E-Book "GAIN MORE® - In 8 Schritten zu Top-Ergebnissen" als exklusives Bonusmaterial zum Download.

Verhandlungstraining für Frauen

Ihr Programm im Überblick

Von 9:00 bis 17:00 Uhr, inklusive Pausen

Eigene Stärken gezielt einsetzen

- Persönliche Stärken erkennen und als strategischen Vorteil nutzen
- Individuelle Verhandlungsstrategien entwickeln, die zu Ihnen passen
- Lösungsorientierung und Durchsetzungskraft wirkungsvoll kombinieren

Haltung und Wirkung in der Verhandlung

- Emotionale Intelligenz als Schlüssel zum Verhandlungserfolg
- Mit Klarheit, Präsenz und Charisma nachhaltig überzeugen
- Mentale Blockaden überwinden und authentisch auftreten

Bewusst agieren statt automatisch reagieren

- Typische Denkfallen und Automatismen wirksam durchbrechen
- Emotionale Reaktionen steuern und Kontrolle behalten
- Erwartungsmanagement für bessere Verhandlungsergebnisse

Souverän am Limit - Als Frau besser verhandeln

- Machtspiele und Dominanzgehebe professionell parieren
- Verhandeln auf Augenhöhe - Schwierige Gesprächspartner meistern
- Das smarte Nein: Grenzen setzen aber wertschätzend bleiben

Ihre Verhandlungs-Toolbox

- Negotiators State, Power-Posen, mentale Anker und mehr
- GAIN MORE® - In 8 Schritten systematisch zum Verhandlungserfolg
- Praktische Tools gegen Unfairness, Manipulation und Eskalation

Verhandeln am Limit - exklusiv für Frauen

ANMELDUNG UNTER

service@forum-institut.de
www.forum-institut.de
Webcode 26076050

Tel. +49 6221 500-500
Fax +49 6221 500-555



ANMELDEFORMULAR

Ja, ich nehme teil:

7. Juli 2026 - Hamburg
Webcode 26076050

Ja, ich bin damit einverstanden, dass das FORUM Institut mir Informationen zu Veranstaltungen
 per E-Mail per Telefon übermitteln darf.
Meine Einwilligung kann ich jederzeit widerrufen.

Name, Vorname

Position/Abteilung

Firma

Straße

PLZ/Ort/Land

Tel./Fax

E-Mail

Ansprechpartner/-in im Sekretariat

Datum, Unterschrift

Termin/Veranstaltungsort:

Dienstag, 7. Juli 2026 - Hamburg

Von 9:00 bis 17:00 Uhr, inklusive Kurzpausen
und Mittagspause

Adina Apartment Hotel Hamburg Speicherstadt
Willy-Brandt-Straße 25 · 20457 Hamburg
Tel. +49 40 334 608-0 · Fax +49 40 334 608-599

Gebühr:

€ 1.250,00 (+ gesetzl. MwSt.)

inkl. hochwertiger Dokumentation zum Download,
Zertifikat, Arbeitssessen, Erfrischungen und
Kaffeepausen.

Perfekt als Inhouse-Seminar geeignet

Auf Wunsch führen wir dieses Seminar exklusiv
für Ihr Unternehmen durch. Gerne erstellen wir
Ihnen ein Angebot und beraten Sie persönlich.

AGB

Es gelten unsere Allgemeinen
Geschäftsbedingungen (Stand: 01.06.2024), die wir
auf Wunsch jederzeit übersenden und die im
Internet unter www.forum-institut.de/agb
eingesehen werden können.



IHR ANSPRECHPARTNER



Patrik Haffner, M.A.
Konferenzmanager
Learning & Development
Tel. +49 6221 500-871
p.haffner@forum-institut.de