

# Stakeholder überzeugen

Einfluss mit Methode: Wie Sie Ihre Stakeholder gewinnen und tragfähige Ergebnisse erzielen

## DIE THEMEN

- Stakeholder verstehen heißt Wirkung steuern
- Überzeugen jenseits der reinen Sachlogik - u. a. mit H.O.R.S.E. und Storytelling
- Verhandeln nach Harvard: Interessen hinter Positionen erkennen
- Einflusslogiken nutzen – in Matrixstrukturen und komplexen Organisationen
- Mit Widerständen und Einwänden souverän umgehen
- Ihre Stakeholder-Situationen einbringen und Strategien entwickeln

Wirksame Methoden –  
von Harvard bis H.O.R.S.E.  
Ausgezeichnet mit dem  
eLearning Award 2025

## IHRE REFERENTIN



### Meike Leue

Expertin für Überzeugungskraft, Verhandlungsführung und Führungskommunikation. Die studierte Ingenieurin weiß aus eigener Führungserfahrung, warum Fakten allein nicht überzeugen. Sie trainiert und berät Fach- und Führungskräfte, u. a. mit dem Harvard-Konzept in Verbindung mit ihrer eigenen H.O.R.S.E.-Methode.

# Online-Seminar: Stakeholder überzeugen

---

## Ziel des Online-Seminars

Stakeholder überzeugen ist anspruchsvoll – erst recht ohne Weisungsbefugnis, in regulierten Umfeldern oder gegenüber externen Partnern, die niemand verpflichten kann. Fachliche Expertise und sachliche Argumente sind wichtig, doch sie reichen oft nicht.

Überzeugungskraft entsteht, wo Sie Interessen, Machtkonstellationen, Risikoabwägungen und Deutungsrahmen im Blick haben und Ihre Kommunikation darauf ausrichten.

In zwei intensiven Seminartagen lernen Sie: Stakeholder verstehen, Botschaften personenzentriert aufbauen und Einfluss gewinnen. Sie wenden erprobte Methoden an und arbeiten an Ihren Fällen.

---

## Wer sollte teilnehmen?

- Team- und Projektleitungen, die abteilungs-übergreifend steuern und Ergebnisse liefern müssen
- Expert\*innen, Fachspezialist\*innen, Koordinator\*innen und Stabsstellen (z. B. Regulatory, Medical, Qualität, Compliance, Strategie)
- Manager\*innen ohne Vorgesetztenfunktion, die über Bereichs- und Organisationsgrenzen hinweg überzeugen müssen

---

## Auf Wunsch auch Inhouse

Maßgeschneidert nach Ihren Wünschen und Zielen – in Inhalt, Dauer und Format.

## IHRE REFERENTIN



### Meike Leue

Expertin für Überzeugungskraft, Verhandlungsführung und Führungskommunikation

Meike Leue, Dipl.-Ing., kennt die Situation ihrer Teilnehmenden aus eigener Erfahrung – als Führungskraft in disziplinarischen und lateralen Strukturen und als Beraterin in komplexen Unternehmensumfeldern. Die Frage, wie Menschen wirklich überzeugt werden, begleitet sie durch ihre gesamte berufliche Laufbahn. Ihr Ansatz verbindet das Harvard-Konzept mit ihrer eigenen Methode H.O.R.S.E. – praxisnah, methodisch und durch ihr Improvisationstheater lebendig. 2025 wurden sie und das Projektteam Skill-Up bei GSK, einem führenden Pharmaunternehmen, mit dem eLearning Award ausgezeichnet. Sie sagt: „Wirkung ist das, was ankommt und sich in verändertem Verhalten zeigt.“

---

## Ihr Nutzen

Nach diesem Seminar:

- überzeugen Sie – ohne formale Macht und ohne sich zu verbiegen.
- analysieren Sie Stakeholder – und erkennen Interessen, Einfluss und Erwartungen, bevor es schwierig wird.
- verhandeln Sie ergebnisorientiert – ohne sich in Detaildebatten zu verlieren.
- lösen Sie Widerstände auf – frühzeitig, bevor sie blockieren.
- steuern Sie schwierige Gespräche – und kommen auch unter Druck zu tragfähigen Ergebnissen.
- nutzen Sie direkt – Harvard-Konzept und H.O.R.S.E.-Methode für Ihre Stakeholder-Situationen.

# Ihr Programm im Überblick

---

*1. Seminartag von 09:00 bis 17:00 Uhr inklusive Pausen*

## **Stakeholder verstehen heißt Wirkung steuern**

- Stakeholder analysieren: Einfluss, Interessen, Haltung und Erwartungen
- Formelle und informelle Entscheidungsträger identifizieren
- Entscheidungsprozesse und Einflusslogiken durchschauen

## **Überzeugen jenseits der reinen Sachlogik**

- Faktoren, die Handlungsmotivation beeinflussen
- Storytelling mit der H.O.R.S.E.-Methode: Spannungsbogen und Wirkung
- Erprobte Techniken für überzeugende Argumentation und zielführende Fragen

## **Das Harvard-Konzept: Von Positionen zu Interessen**

- Positionen und Interessen: Die Interessen hinter Positionen erkennen
- Techniken der interessenbasierten Kommunikation anwenden
- Handlungsspielräume nutzen und Win-Win-Lösungen finden

*2. Seminartag von 09:00 bis 17:00 Uhr inklusive Pausen*

## **Einfluss nehmen - auch ohne formale Macht**

- Schlüsselpersonen und Multiplikatoren erkennen und einbinden
- Perspektivwechsel: Einflusslogiken im Entscheidungsnetzwerk verstehen
- Den Prozess der Einflussnahme kennen - und die eigene Rolle darin gestalten

## **Umgang mit Widerständen und Einwänden**

- Widerstände antizipieren - bevor sie blockieren
- Einwandbehandlungstechniken: Gespräche aktiv steuern
- Framing, Schlagfertigkeit und Deeskalation - souverän unter Druck

## **Ihr persönlicher Aktionsplan**

- Eigene Stakeholder-Situationen einbringen und gemeinsam bearbeiten
- Individuelle Kommunikations- und Einflussstrategien entwickeln
- Praxistransfer: Konkrete Lösungen für Ihre forderndsten Stakeholder-Fälle

# Online-Seminar: Stakeholder überzeugen

## ANMELDUNG UNTER

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

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



## ANMELDEFORMULAR

Ja, ich nehme teil:

15. - 16. Juli 2026 - online  
Seminarnummer/Webcode: 26076104

25. - 26. November 2026 - online  
Seminarnummer/Webcode: 26116104

Ja, ich bin damit einverstanden, dass das FORUM Institut mir Informationen zu Veranstaltungen

\_\_\_\_\_  
Name, Vorname

\_\_\_\_\_  
Position/Abteilung

\_\_\_\_\_  
Firma

\_\_\_\_\_  
Straße

\_\_\_\_\_  
PLZ/Ort/Land

\_\_\_\_\_  
Tel./Fax

\_\_\_\_\_  
E-Mail

\_\_\_\_\_  
Ansprechpartner/-in im Sekretariat

\_\_\_\_\_  
Datum, Unterschrift

### Ihre Termine zur Wahl:

15. - 16. Juli 2026 - online  
25. - 26. November 2026 - online

### Ihr Zeitplan an allen Tagen:

09:00 - 12:30 Uhr Seminarzeit inkl. Pausen  
12:30 - 13:30 Uhr Mittagspause  
13:30 - 17:00 Uhr Seminarzeit inkl. Pausen

### Gebühr:

€ 1.690,00 (+ gesetzl. MwSt.)  
Die Gebühr beinhaltet die "live" Teilnahme, die digitale Dokumentation und Ihr Teilnahmezertifikat zum Download in unserem Learning Space.

### Seminarablauf:

Die Veranstaltung findet über unseren Learning Space statt, in dem die Zoom-Applikation integriert ist. Weitere Informationen finden Sie unter: [www.forum-institut.de](http://www.forum-institut.de) mit dem jeweiligen Webcode.

### Inhouse-Seminar gewünscht? Gerne.

Inhalte, Format und Dauer werden individuell auf Ihre Organisation und Anforderungen ausgerichtet.

## 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](http://www.forum-institut.de/agb) eingesehen werden können.



## IHRE ANSPRECHPARTNERIN



**Karina Riechers**  
Konferenzmanagerin  
Learning & Development  
Tel. +49 6221 500-725  
[k.riechers@forum-institut.de](mailto:k.riechers@forum-institut.de)