

# Verhandeln am Limit

Schwierige Verhandlungen durchsetzungsstark meistern

## DIE THEMEN

- Eigene Grenzen erkennen und gezielt erweitern
- Mit Haltung und Strategie souverän verhandeln
- Denkfallen und Automatismen wirksam durchbrechen
- Unfaire Taktiken und Machtspiele professionell meistern
- Dominanten Verhandlungspartnern auf Augenhöhe begegnen
- GAIN MORE® - in 8 Schritten zu besseren Ergebnissen

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

## IHRE REFERENTIN



### Woltraut Bönisch

Verhandlungsexpertin, Ghost Negotiator, Trainerin und Fachbuchautorin

begleitet seit über 40 Jahren Unternehmen bei entscheidenden Verhandlungen.  
Ihre Trainings stehen für höchste Praxisrelevanz und sofort umsetzbare Strategien.

# Intensivtraining: Verhandeln am Limit

---

## Ziel des Seminars

Schwierige Verhandlungen gehören zum Alltag vieler Führungskräfte. In manchen Situationen stoßen jedoch selbst erfahrene Profis an ihre Grenzen - etwa bei unfairen Taktiken, massivem Druck oder dominanten Verhandlungspartner\*innen.

In diesem Intensivtraining lernen Sie, auch in solchen Momenten souverän, klar und zielgerichtet zu agieren. Sie erfahren, wie Sie Ihre Emotionen steuern, manipulative Strategien erkennen und Ihre Interessen erfolgreich behaupten - mit Haltung, mentaler Stärke und praxiserprobten Strategien.

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

---

## Wer sollte teilnehmen?

- Geschäftsführung & Management,
- Bereichs- & Abteilungsleiter\*innen,
- Projekt- & Teamleiter\*innen,
- Jurist\*innen und Legal Counsel,
- Contract & Risk Manager\*innen,
- Referent\*innen und Experts,

die ihre Durchsetzungsstärke in anspruchsvollen Verhandlungen ausbauen möchten.

---

## Teilnehmerstimmen

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

- C. Pauly, Direktor HBSC Deutschland

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

- F. Zucca, Director, Sobi GmbH

## IHRE REFERENTIN



### Wolfrat Bönisch

Verhandlungsexpertin, Ghost Negotiator, Trainerin & Autorin

Wolfrat Bönisch gilt als eine der profiliertesten Verhandlungsexpertinnen im deutschsprachigen Raum. Bekannt als "Verhandlungsretterin", begleitet sie seit über 40 Jahren große und mittelständische Unternehmen in anspruchsvollen und strategisch wichtigen Verhandlungssituationen.

Mit ihrem Leitsatz "aus der Praxis - für die Praxis" vermittelt sie erprobte Methoden, klare Strategien und sofort umsetzbare Werkzeuge. Ihre Trainings sind interaktiv, fordernd und inspirierend zugleich - praxisnah, humorvoll und voller Energie.

---

## Warum Sie teilnehmen sollten

- Erhöhen Sie Ihre Durchsetzungsstärke - auch in anspruchsvollen Situationen.
- Steuern Sie Ihre Emotionen und behalten Sie auch unter Druck die Kontrolle.
- Begegnen Sie dominanten Verhandlungspartnern souverän und auf Augenhöhe.
- Gehen Sie konstruktiv mit persönlichen Ängsten und Blockaden souverän um.
- Meistern Sie Machtspiele und Eskalationen mit professioneller Gelassenheit.
- Erhalten Sie individuelles Feedback und Lösungen für Ihre konkreten Fälle.

## 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.

# Schwierige Verhandlungen durchsetzungsstark meistern

---

## Ihr Programm im Überblick

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

### Eigene Grenzen kraftvoll verschieben

- Standortbestimmung: Stärken und Schwächen erkennen
- Alternative Strategien und Taktiken entwickeln und testen
- Emotionen gezielt nutzen statt einfach nur argumentieren

### Von Verlierer- zu Gewinner-Haltungen

- Limbisches Denken: Wenn Verhandlungen emotional werden
- Mit innerer Stärke, Klarheit, Präsenz und Haltung überzeugen
- Strategien und Techniken gegen Angst, Druck und Unsicherheit

### Achtung Autopilot!

- Warum wir immer wieder in die gleichen Denkfallen tappen
- Fehlgeleitete Verhandlungsstrategien überprüfen und ändern
- Erwartungsmanagement für bessere Verhandlungsergebnisse

### Verhandeln am Limit

- Raus aus der Komfortzone - "nett, aber wirkungslos"
- Machtspiele souverän parieren - Verhandeln auf Augenhöhe
- Das smarte Nein: Grenzen setzen aber wertschätzend bleiben

### Ihre Verhandlungs-Toolbox

- Negotiators State, Power-Posen, mentale Anker und mehr
- GAIN MORE® - in 8 Schritten zu besseren Ergebnissen
- Praktische Tools gegen Unfairness, Manipulation und Eskalation

# Intensivtraining: Verhandeln am Limit

## 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:

25. März 2026 in München  
Webcode: 26036055

12. November 2026 in Frankfurt  
Webcode: 26116052

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

Mittwoch, 25. März 2026 - München  
Novotel München City Arnulfpark  
Arnulfstr. 57 · 80636 München  
Tel.: +49 89 242078-0

Donnerstag, 12. November 2026 - Frankfurt  
Novotel Frankfurt City  
Lise-Meitner-Str. 2 · 60486 Frankfurt  
Tel. +49 69 79303-0

### Seminarzeiten

Von 9:00 bis 17:00 Uhr - inklusive Pausen.

### Teilnahmegebühr

€ 1.250,00 (+ gesetzl. MwSt.)  
inkl. hochwertiger Dokumentation zum Download,  
Zertifikat, gemeinsames Mittagessen, Erfrischungen  
und Kaffeepausen.

### Perfekt als Inhouse-Seminar geeignet

Wir passen Inhalte und Intensität individuell an Ihre  
Unternehmensanforderungen an - für nachhaltige  
Wirkung und maximalen Praxistransfer.

## 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.



## IHR ANSPRECHPARTNER



**Patrik Haffner**  
Konferenzmanager Learning &  
Development  
Tel. +49 6221 500-871  
[p.haffner@forum-institut.de](mailto:p.haffner@forum-institut.de)