

Verhandlungsmethoden als Lebenskompetenz

WIN-WIN für einen nachhaltigen Verhandlungserfolg schaffen KI-Assistenz sinnvoll dafür nutzen

Viele Verhandlungen werden unvorbereitet und unprofessionell geführt. Wer hilfreiche Methoden kennt und verantwortungsvoll anwendet, wird bei der Erreichung von Verhandlungszielen deutlich erfolgreicher sein.

Kompetenzerwerb dieser Fortbildung:

- Sie kennen Ihre Verhaltensmuster und gehen auf die Ihrer Verhandlungspartner wertschätzend ein.
- Sie wenden Verhandlungsmethoden an, welche leicht erlernbar aber groß in der Wirkung sind.
- Wichtige Verhandlungen bereiten Sie mit Planning-Tools vor und sichern einen professionellen Ablauf.
- Sie bevorzugen einen kooperativen Win-Win-Verhandlungsstil und erkennen oder nutzen auch kompetitive Durchsetzungsmethoden.
- Sie nutzen „KI-Assistenz“ für Vorbereitung und Feedback von Verhandlungen.



Mag. Hannes Aigner

Trainer, Coach und Moderator in den Bereichen Führung, Team, People & Culture Management, Kommunikation, Verhandlungs- und Verkaufstraining / Lehrgangsleitungen am WIFI Tirol, Lektor am MCI und an der UMIT / Langjährige Berufserfahrung im Vertrieb, als Sozialpädagoge und im HR-Management / Lehramtsstudium Psychologie und Pädagogik, sozialpädagogische und systemische Ausbildung.

Termin: Samstag, 11.04.2026, 09.00 bis 16.30 Uhr
Kosten: Kosten: Euro **220,00** (Euro 200,00 für **fair!** - AbsolventInnen)
Ort: **fair!** Kompetenzzentrum OG, Pradlerstr. 36 6020 Innsbruck
Anmeldung: office@mediation-fair.at

Teilnahmebestätigung und Anerkennung

Sie erhalten eine Teilnahmebestätigung über 8 Lehreinheiten. Das Seminar ist für Eingetragene MediatorInnen als Fortbildung gem. § 20 ZivMediatG anerkannt.