



## Schach ohne Brett

### Erfolgreich Verhandlungen führen

© Bernhard Reitberger

#### Termin

22.01.2026  
23.01.2026

#### Beitrag \*

€ 474,- BBV-Mitglieder  
€ 541,- BBV-Nicht-Mitglieder

#### Fakten

Buchungsnummer 30286  
Kursart: Präsenz

#### Seminarleitung

Dr. Tanja Kodisch-Kraft  
Bernhard Reitberger

FRAGEN?

ANMELDEN

\* Der Teilnahmebeitrag umfasst die Seminargebühr, Unterlagen und Vollpension und Übernachtung.

Die Preise für U27-jährige sind wie folgt:

**Für BBV-Mitglieder:**  
unter 27 Jahren: 391,- €

**Für Nichtmitglieder:**  
unter 27 Jahren: 458,- €



Spezialpreis für  
U27

## Erfolgreich Verhandlungen führen

Die Kunst des Verhandeln ist die Kunst, Lösungen in scheinbar ausweglosen Situationen zu finden.

Es geht um Pacht, Maschinen oder Betriebsmittel? Um Verträge, Preise und Service? Hier kommt es schon zu den ersten Entscheidungen: Will ich verhandeln? Wie mächtig bin ich und wie steht es um meine Bereitschaft zu einer Einigung? Oft arbeiten wir fleißig, um kleine Erfolge zu erzielen. Bei Verhandlungen sitzen wir an den großen Hebeln und nutzen sie meist schlecht.

In diesem Seminar lernen Sie sowohl, dauerhafte Partnerschaften zu entwickeln, als auch Augenhöhe einzunehmen, wenn jemand mit Macht und Druck gegen Sie vorgeht.



Sie wollen bei den täglichen großen und kleinen Verhandlungen besser werden?



#### So geht´s:

Holen Sie sich in diesen beiden Seminartagen die wichtigen Bausteine für erfolgreiches Verhandeln. Jede Persönlichkeit tickt anders – setzen Sie Ihre Stärken bewusst ein. Erkennen Sie gleichzeitig manipulative Gesprächstechniken und punkten Sie durch eine gute Vorbereitung. Für gute Gespräche gibt es viele Erfolgsfaktoren – hier lernen Sie sie kennen.

#### FÖRDERRICHTLINIEN

Themenschwerpunkt 1.1.  
s. Förderrichtlinien

# Die beiden Tage "Erfolgreich kooperativ verhandeln" im Überblick

## Tag 1

<b>09:00 Anreise</b>
<b>09:30 Verhandlungen in unserem Alltag - Meine Persönlichkeit und wie ich sie effektiv einsetze</b>
<b>10:30 Kaffeepause</b>
<b>10:45 Strategien in der Verhandlung</b>
<b>12:30 Mittagessen</b>
<b>13:30 Ziele setzen und Forderungen formulieren</b>
<b>15:30 Kaffee und Kuchen</b>
<b>16:00 Praktische Anwendungen</b>
<b>18:30 Abendessen</b>

## Tag 2

<b>ab 07:30 Frühstück</b>
<b>08:30 Was ist "Macht" und wie kann ich Einigungen wahrscheinlicher machen?</b>
<b>10:30 Kaffeepause</b>
<b>10:45 Verhandlungsübungen an Situationen aus der landwirtschaftlichen Praxis</b>
<b>12:30 Mittagessen</b>
<b>13:30 Vorsicht Manipulation! Wie verhandelt man mit und gegen ein Team?</b>
<b>15:30 Abschluss - Seminarbewertung und Umsetzungsvorhaben</b>
<b>16:00 Kaffee und Kuchen</b>

**Wir freuen uns auf Ihre Teilnahme!**

**Anmeldung unter Angabe der Buchungsnummer 30286**

per Mail unter [info@hdbl-herrsching.de](mailto:info@hdbl-herrsching.de) oder über [www.hdbl-herrsching.de](http://www.hdbl-herrsching.de)

Bildungsangebote der Bildungszentren Ländlicher Raum in Bayern können vom Bayerischen Staatsministerium für Ernährung, Landwirtschaft, Forsten und Tourismus auf der Grundlage des Bayerischen Agrarwirtschaftsgesetzes gefördert werden soweit sie den Zuwendungsvoraussetzungen und Themenschwerpunkten (s. <https://www.hdbl-herrsching.de/bildungsprogramm/foerderrichtlinien/>) entsprechen.



**Haus der bayerischen  
Landwirtschaft Herrsching**

Rieder Straße 70 | 82211 Herrsching  
Tel. 08152-938 000 | Fax 08152-938 224  
[info@hdbl-herrsching.de](mailto:info@hdbl-herrsching.de)

[www.hdbl-herrsching.de](http://www.hdbl-herrsching.de)  
[www.facebook.com/hdbl-herrsching](https://www.facebook.com/hdbl-herrsching)