



Verhandlungsmanagement

Der Workshop richtet sich an (angehende) Führungskräfte und Verhandler*innen in Unternehmen. Teilnehmende erkennen ihre Stärken und Muster im Verhandlungsprozess und erfahren, wie sie diese gezielt weiterentwickeln. So gewinnen sie Sicherheit und Flexibilität für künftige, komplexe Verhandlungen.

Im Workshop „Verhandlungsmanagement“ lernen Teilnehmende die Grundlagen wertschaffenden Handelns kennen und setzen sich mit ihrem persönlichen Verhandlungsstil auseinander.

Tag 1 | Verhandlungsstrategien, Rationalität und Emotionen

Vormittag

- Lernen Sie die grundsätzlichen Verhandlungsstrategien kennen.
- Lernen Sie wichtige Kernkonzepte der Verhandlungsführung kennen.
- Finden Sie Möglichkeiten Wert in Verhandlungen zu schaffen und Wert für sich in Anspruch zu nehmen.
- Erhalten Sie einen Einblick in Ihre Verhandlungsfähigkeiten und Ihren Verhandlungsstil.

Nachmittag

- Lernen Sie wichtige kognitive Dissonanzen in Verhandlungen kennen.
- Eignen Sie sich Fähigkeiten an, kognitiven Dissonanzen zu erkennen und damit umzugehen.
- Lernen Sie mit emotionalen Situationen und Verhandlungen besser umzugehen.
- Entwickeln Sie ein Verständnis für die Ursache von Konflikten und für emotionsgeladene Situationen.

Abend

- Gemeinsames Abendessen

Der Workshop zielt auf einen größtmöglichen Lernzuwachs ab

- Wissenschaftliche Erkenntnisse werden mit erlebbaren Erfahrungen und exklusiven Verhandlungseinblicken kombiniert.
- Verhandlungsübungen und Erfahrungsaustausche mit den anderen Teilnehmenden bieten wertvolle Erkenntnisse und Einblicke.
- Profitieren Sie von der außergewöhnlichen Verhandlungsexpertise und -erfahrung des Kursleiters Prof. Dr. Christian Scheiner und des Gastreferenten Prof. Dr. Helge Braun

Tag 2 | Sprache, Empathie und Vertrauen

Vormittag

- Verstehen Sie die Elemente überzeugender Sprache.
- Erhalten Sie einen Einblick in die Limitationen von Sprache.
- Lernen Sie die Macht der Empathie in Verhandlungen kennen.
- Entwickeln Sie ein Verständnis für den Einsatz von Empathie.

Nachmittag

- Verstehen Sie die Bedeutung von Vertrauen als Grundlage wertschaffender Verhandlungen.
- Eignen Sie sich Möglichkeiten an, Vertrauen in Verhandlungen aufzubauen und zu stärken.
- Erhalten Sie einen Praxiseinblick in die Verhandlungsführung in der Spitzenpolitik.
- Lernen Sie Möglichkeiten kennen komplexe Verhandlungen erfolgreich zu führen.



Kurzvita | Prof. Dr. Christian Scheiner, Prof. Dr. Helge Braun

1 | An der Universität zu Lübeck ist Christian Scheiner Professor für Entrepreneurship und leitet dort das Institut für Entrepreneurship und Business Development. Von 2015 bis 2021 baute er die Gründungsberatung an der Universität auf, professionalisierte und leitete sie. An der Christian-Albrechts-Universität zu Kiel ist er ordentliches Zweitmitglied. Er ist zudem Gründer und Gastgeber des renommierten, jährlich stattfindenden Verhandlungssalons.

2 | Prof. Dr. Helge Braun ist seit April 2025 Präsident der Universität zu Lübeck. Nach seinem Medizinstudium und der Tätigkeit als wissenschaftlicher Mitarbeiter am Universitätsklinikum Gießen bekleidete er insgesamt 22 Jahre lang Spitzenpositionen in der Politik, darunter 18 Jahre als Bundestagsabgeordneter und 12 Jahre als Mitglied der Bundesregierung, unter anderem als Chef des Bundeskanzleramtes. In diesem Kurs berichtet er über komplexe Verhandlungssituationen aus Politik und Wissenschaft.



Foto © Tobias Koch

Foto © Olaf Malzahn

Der Kurs auf einen Blick

Zielgruppe

(angehende) Führungskräfte

Ziele

Bewusstsein schaffen für die individuelle Verhandlungsführung, Identifikation von Weiterentwicklungsfeldern, Stärkung der individuellen Verhandlungsfähigkeit

Kursinhalte

Kernkonzepte des Verhandelns, Sensemaking in Verhandlungen, komplexe Verhandlungen, Emotionen in Verhandlungen

Kursleitung

Prof. Dr. Christian Scheiner
Direktor des Instituts für Entrepreneurship und Business Development

Kursdauer

2-tägiger Workshop

Teilnehmerzahl

Max. 20 Personen

Termine

Donnerstag, 12.02.2026
09:15–17:00 Uhr | 19:00–21:00 Uhr gemeinsames Abendessen
Freitag, 13.02.2026
09:30–17:00 Uhr

Veranstaltungsort

Universität zu Lübeck
BMF Gebäude, Seminarraum 4. OG
Marie-Curie-Straße, 23562 Lübeck

Preis

2000 EUR zzgl. 19% USt.
(alle Preise inkl. Seminarunterlagen und Tagesverpflegung, exkl. Anreise- und Übernachtungskosten)

Kontakt

für inhaltliche Fragen
Christian.Scheiner@uni-luebeck.de
für organisatorische Fragen
weiterbildung@uni-luebeck.de

Anmeldung unter

<https://uni-luebeck.de/weiterbildungsakademie>

Start: 03. November 2025

Ende: 10. Januar 2026

