
Erfolgreich Verhandeln in der Landwirtschaft

Jeder braucht es, wenige können es richtig gut: Verhandeln ist eine Kunst - doch diese Kunst kann man lernen!

Wir verhandeln bewusst oder unbewusst mit unseren Lebenspartnern, Kindern, Lieferanten, Kunden und Mitarbeitern. Doch wie bereitet man sich gut vor? Wie gestalten Sie den Einstieg ins Gespräch? Und woran erkenne ich den Verhandlungserfolg?

Erfolgreich zu verhandeln bedeutet sich der eigenen Kommunikation und der Beziehung zum Gegenüber bewusst zu sein und den Verhandlungsprozess entsprechend vorzubereiten. Wer sich entsprechend vorbereitet hat, weiß wo die eigenen Interessen und die Interessen und Prioritäten des Gegenübers liegen und welche Absichten verfolgt werden. Wichtig dabei ist sachlich zu kommunizieren, Unterschiede zu respektieren und Gemeinsamkeiten zu nutzen sowie die Sach- und Beziehungsebene zu unterscheiden und Probleme und Menschen getrennt voneinander zu behandeln. Auch die Formulierung des eigenen Zieles und die Planung von Handlungsspielräumen ist entscheidend für den Erfolg.

Im Seminar „Erfolgreich Verhandeln in der Landwirtschaft“ mit Kurt Hattinger lernen Sie,

- wie Sie sich optimal auf Verhandlungsgespräche vorbereiten,
- den Verhandlungspartner analysieren,
- das Motiv hinter der Position erkennen und
- welche Handlungsspielräume möglich sind (z.B. Preis vs. Service).

Sie gewinnen Sicherheit im Umgang mit herausfordernden Verhandlungspartnern und steigern zugleich Ihre Fähigkeit, trotz gegensätzlicher Interessen Ihrem Gesprächspartner wertschätzend zu begegnen, ohne das Ergebnis aus den Augen zu verlieren.

Ihr Vorteile:

- Praxistraining in einer Kleingruppe (Mindestteilnehmerzahl: 8, Maximal: 15)
- Profitieren Sie im Alltag von den gelernten Inhalten!

Kurt Hattinger ist ausgebildeter Trainer der Andreas Hermes Akademie im Bildungswerk der Deutschen Landwirtschaft e.V. und Landwirt in Oberösterreich.

Information

Kursdauer:	8 Einheiten
Kursbeitrag:	146,00 € Kursgebühr gefördert (mit landwirtschaftl. Betriebsnummer) 407,00 € Kursgebühr ungefordert LE23-27
Fachbereich:	Persönlichkeit & Kreativität, Bauen, Energie, Technik, Unternehmensführung
Zielgruppe:	alle Landwirt:innen und interessierte Personen, die mit Vertretern, Baufirmen, Lieferanten usw. besser verhandeln möchten

Verfügbare Termine

15.01.2026 09:00, Hohenems

Ort	Hohenems
Beginn	15.01.2026 09:00
Ende	15.01.2026 17:00
Örtlichkeit	BSBZ Landwirtschaftsschulen Vorarlberg, Rheinhofstraße 16, 6845 Hohenems
Information	Ländliches Fortbildungsinstitut Vorarlberg, Tel 05574/400-191, lfi@lk-vbg.at, bitte bis 1 Woche vorher anmelden
Kursnummer	8-0004943
Trainer:in	Kurt Hattinger
Veranstalter	Ländliches Fortbildungsinstitut Vorarlberg