Quadriga Hochschule

Unter der Leitung des Verhandlungs-experten Thorsten Hofmann

Verhandlungsausbildung 2026

Negotiation

9 Seminare 4 Online-Seminare

Zertifikatsausbildung

#keepquestioning

Die Zukunft ist verhandelbar

Täglich führen wir fünf bis zehn Verhandlungen – bewusst oder unbewusst. Verhandlungen gehören, selbst wenn wir es manchmal gar nicht bemerken, zu unserem beruflichen und privaten Alltag und prägen unseren Erfolg, vor allem im professionellen Kontext. Gerade in einer Zeit rascher **gesellschaftlicher Veränderungen,** digitaler Transformation und **globaler Unsicherheite**n wird zielgerichtetes, strategisches Verhandeln immer mehr zu einer entscheidenden Schlüsselqualifikation, die auf dem Fundament praxistauglicher und psychologischer Kenntnisse erlernt werden kann.

Thorsten Hofmann
Leiter
C4 Center of Negotiation

Die Weiterbildungsangebote des **C4 Center for Negotiation** der Quadriga Hochschule Berlin für erfolgreiche Verhandlungsführung bringen Sie genau an dieser neuralgischen Schnittstelle beruflichen Erfolgs weiter – von Seminaren vor Ort bis hin zu digitalen Formaten. In unseren Seminaren erlernen Sie anhand **aktueller wissenschaftlicher Erkenntnisse,** wie Sie strukturiert vorgehen und Verhandlungsprozesse unterschiedlicher Komplexität konzipieren, steuern und kontrollieren. Sie lernen, wie Sie Manipulationen erkennen, psychologische und **taktische Instrumente** nutzen und den gesamten Verhandlungsprozess aktiv steuern. Dabei berücksichtigen wir aktuelle Entwicklungen wie **Künstliche Intelligenz**, datenbasierte Entscheidungsunterstützung und die Dynamik globaler Märkte.

Prof. Dr. René Seidenglanz
Präsident
Quadriga Hochschule Berlin

Unsere Seminare verbinden fundierte wissenschaftliche Konzepte aus **Psychologie**, **Ökonomie und Kriminologie** mit praktischen Erfahrungen aus **Krisenverhandlungen** bei Institutionen wie BKA, Interpol oder FBI. Sie erfahren, wie Sie den Verhandlungsprozess, dessen Inhalte, seine zeitliche Dimension, die Beziehungen zu Ihren Verhandlungspartner:innen und vor allem das Verhandlungsergebnis **aktiv steuern.**

Mit den Weiterbildungen zu systematischer Verhandlungsführung des **C4 Center for Negotiation** der Quadriga Hochschule Berlin bringen Sie Ihre Verhandlungsfähigkeiten auf ein neues Niveau – für erfolgreiches Verhandeln in einer Welt, die sich immer schneller wandelt.

Wir freuen uns auf ein inspirierendes Weiterbildungsjahr 2026!

Thorsten Hofmann

Prof. Dr. René Seidenglanz

q-hs.de/negotiation

Referent

Thorsten Hofmann
Lehrbeauftragter, Autor & Verhandlungsexperte

Berufliche Zusammenfassung
Thorsten Hofmann ist ein renommierter Lehrbeauftragter für wirtschaftliches und politisches Verhandlungsmanagement an der Quadriga Hochschule Berlin. Als international anerkannter Berater unterstützt er Unternehmen weltweit in Verhandlungsfragen und leitet das Center for Negotiation der Quadriga Hochschule. Mit seinen Bestsellern „Das FBI-Prinzip“ und „Der Verhandlungskompass“ hat er wegweisende Methoden in der Verhandlungsführung etabliert. Zudem ist er regelmäßiger Gastautor in renommierten Tageszeitungen und teilt sein Fachwissen auf verhandlung.blog.

Beruflicher Werdegang
Mit einer Hintergrundgeschichte als ehemaliger Ermittler des Bundeskriminalamtes im Bereich Organisierte Kriminalität verfügt Hofmann über umfassende Erfahrungen, insbesondere in hochsensiblen Fällen von Erpressung und Geiselnahmen im In- und Ausland. Seine Verhandlungsexpertise wurde durch eine Vielzahl von Trainings und Ausbildungen an renommierten Institutionen, Universitäten und der Bundesakademie für Sicherheitspolitik (BAKS) geschärft. Als zertifizierter Verhandlungs-Trainer (Certified Global Negotiator) bringt er ein Höchstmaß an Kompetenz in diesem Bereich mit und wurde in unterschiedlichen Schulen der Verhandlungsführung ausgebildet, darunter Harvard, Power-Base-Ansätze, systemisches Verhandeln, Verhandeln im Grenzbereich, LAB, sowie die Modelle F.I.R.E. und S.A.F.E.

Ausbildung & Akademischer Hintergrund
Thorsten Hofmann ist Absolvent der Bundesakademie für Sicherheitspolitik und hat ein breites akademisches Fundament mit Studienschwerpunkten in Psychologie, Kriminologie und Wirtschaftswissenschaften. Seine akademische Exzellenz und praktische Erfahrung verschmelzen in seiner Lehr- und Beratungstätigkeit, die er kontinuierlich weiterentwickelt und erweitert.

Lehrtätigkeit & Internationale Engagements
Neben seiner Lehrtätigkeit an der Quadriga Hochschule Berlin hält Thorsten Hofmann regelmäßig Gastvorlesungen an internationalen Universitäten und begleitet internationale Organisationen in anspruchsvollen Verhandlungsprozessen. Sein Erfahrungsschatz macht ihn zu einem gefragten Speaker auf nationalen wie internationalen Kongressen und Führungskräfteformaten.

Forschungsinteressen
Thorsten Hofmanns Forschungsschwerpunkt konzentriert sich auf menschliche Entscheidungsprozesse, psychologische Wahrnehmungsverzerrungen und den strategischen und praktischen Einsatz von KI in Verhandlungen.

Vorteile

Erfolgreicher verhandeln

Das ist das Leitmotiv des C4 Center for Negotiation der Quadriga Hochschule Berlin. Auf Grundlage aktueller anwendungsnaher Forschung bietet das Institut professionelle Weiterbildung und Beratung im Bereich erfolgskritischer Verhandlungen. So befähigt das C4 Center for Negotiation Menschen und Organisationen, in schwierigen Verhandlungssituationen in der Offensive zu bleiben und die eigenen Interessen durchzusetzen.

Was Sie erwartet

Unser Angebot umfasst strategische Verhandlungsberatung und Begleitung, wissenschaftliches Verhandlungsprofiling (Typenanalyse), kameragestützte Verhandlungssimulationen, Unterstützung beim Aufbau organisationsspezifischer Verhandlungsstrukturen sowie eine zertifizierte Verhandlungsausbildung auf Basis des F.I.R.E. Business Negotiation System®. Europaweit einzigartig ist das mehrstufige modulare Ausbildungssystem zum „Certified Professional Business Negotiator“, welches Führungskräfte auf die Herausforderungen schwieriger Verhandlungen vorbereitet.

Umfangreiches Angebot

Die offenen Seminare des C4 Center for Negotiation ermöglichen Interessierten die Teilnahme an verschiedenen Ausbildungssträngen. Das Seminarangebot umfasst hierbei die Zertifikatsausbildung zum „Certified Professional Business Negotiator“ in vier Modulblöcken. Zudem vermitteln wir Ihnen in unseren Deep Dives spezifisches Fachwissen in verschiedenen Bereichen der Verhandlungstaktik – und bieten damit auch außerhalb der Strukturen unserer Zertifikatausbildung eine fundierte Verhandlungsschulung.

Individuelle Anpassung

Wir realisieren darüber hinaus maßgeschneiderte Inhouse-Schulungen für Unternehmen und Organisationen. Die Schulungen sind passgenau auf die jeweilige Branche zugeschnitten und an der spezifischen Verhandlungssituation ausgerichtet. Im Rahmen von Seminaren und individuellen Inhouse-Schulungen führt das C4 Center for Negotiation Zertifizierungen durch.

Hervorragende Bewertung

Mit einer durchschnittlichen Bewertung von ★ 9,7 / 10 zählen unsere Verhandlungsseminare zu den bestbewerteten Programmen am Markt – bestätigt durch Teilnehmer:innen aus Wirtschaft, Politik und HR.

Negotiation

Seminare & Online-Seminare

Unser Kursangebot richtet sich an Fach- und Führungskräfte in den Bereichen Personal, Einkauf, Verkauf, Marketing, Kommunikation, Politik und Recht sowie an Unternehmer:innen, Selbstständige, Berater:innen und Projektmanager:innen.

Wir bieten Ihnen die Möglichkeit, Ihre Verhandlungsfähigkeiten zu erweitern, zu optimieren und zu systematisieren. Wenn Sie Interesse daran haben, Ihre Ziele auch in schwierigen, irrationalen oder festgefahrenen Verhandlungssituationen erfolgreich durchzusetzen, dann sind unsere Seminare und Online-Seminare genau das Richtige für Sie.

9
Seminare

4
Online-Seminare

Für alle Seminare und Online-Seminare gilt: Die Weiterbildung wird ergänzt durch den virtuellen Classroom To-Go der C4 Negotiation App. Damit haben Sie Ihre Seminar- und Verhandlungsdokumente immer in Voll- und To-Go-Version abrufbereit und erhalten außerdem Learning Snacks zur Vertiefung Ihrer Verhandlungskompetenz und zu aktuellen Entwicklungen in der Verhandlungsführung. Sie werden mittels der C4 Negotiation App auch über die neusten Entwicklungen in der Verhandlungswissenschaft und -praxis auf dem Laufenden gehalten. Wenn Sie an der gesamten Zertifikatsausbildung (ABN I-IV) teilnehmen, erhalten Sie zudem zusätzlich Zugang zum Online-Videokurs „Geschäftsverhandlungen“ von Meet your Master als Add-on.

#keepquestioning

● Seminar – 3 Tage

Advanced Business Negotiation I*

Strategic Negotiation – Über Strategie und Taktik zum Ziel

Berlin
17. bis 19. Februar 2026
09. bis 11. Juni 2026
08. bis 10. September 2026
10. bis 12. November 2026

Sie lernen die Systematik verschiedener Verhandlungssituationen kennen, um Klarheit über psychologische Muster in Verhandlungen zu erlangen. Darüber hinaus werden Sie zusätzlich gezielt auf schwierige Verhandlungssituationen und das Ausnutzen von irrationalen Forderungen vorbereitet, um jederzeit die Kontrolle zu behalten.

Tag 1
Verhandlungspsychologie kennen und einsetzen
— Typische Verhandlungsfehler
— Reduzieren und Vermeiden von Verhandlungszugeständnissen
— Von der irrationalen Verhandlungssituation zur kooperativen Verhandlung
— Kognitive Dissonanz im Preisgespräch

Tag 2
Verhandlungen steuern – Das F.I.R.E. Business Negotiation System®
– Taktisches Verhandeln mit dem F.I.R.E. Concept of Control®
– Verhandlungsphasen kontrollieren und Werkzeuge der Phasenkontrolle
– Verhandlungssprache und Verhandlungsrhetorik
– Verhandlungstaktiken flexibel einsetzen

Tag 3
Systematische Verhandlungsvorbereitung
– Verhandeln unter Stress: Unfairness, unsachliche Angriffe, Emotionen, Gesichtsverlust
– Definition des Walk-Away
– Arbeiten mit dem Negotiation-Table
– Ziel – Strategie – Taktik
– Verhandlungssimulation

***Einstiegsmodul in die Zertifikatsausbildung zum „Certified Professional Business Negotiator“.**

Preis ab 3.690 Euro zzgl. MwSt

● Seminar – 3 Tage

Advanced Business Negotiation II*

Verhandlungsprofiling und Mimikanalyse – Analyse der Gegenseite

Berlin
28. bis 30. April 2026
13. bis 15. Oktober 2026

Sie lernen die Systematik psychologischer Mustererkennung in Verhandlungen kennen und diese zu Ihren Gunsten zu nutzen. Ziel ist, das Verhandlungsgegenüber zu analysieren, Bluffs und Tricks auf Basis non-verbaler Signale zu erkennen und zu nutzen. Außerdem werden Sie dazu befähigt, Ihr eigenes Profil zu kennen und sich flexibel auf andere Persönlichkeiten einzustellen.

Tag 1
Mikroexpressionen und Persönlichkeitsprofile
– Die größten Irrtümer der Körpersprache
– Wissenschaftlich abgesicherte Analyse einsetzen
– Mimik dechiffrieren und Verhandlungen steuern
– Was das Gesicht verrät: Mimiks und FACS; Mikroexpressionen erkennen; schnelle Reaktionen wahrnehmen

Tag 2
Stressoren und Lügen
– Reaktionen des Verhandlungsgegenübers richtig einschätzen; Grenzen ausloten
– Körpersprache-Signale und Stressoren erkennen (Adaptoren, Illustratoren, Ebleme)
– Management von Emotionen
– LEAKAGE HIERARCHY und LIE – Spots: Lügen in der Verhandlung identifizieren

Tag 3
Profiling und Distant-Profiling
– Distant Profiling bei unbekannten Verhandlungspartner:innen
– Einsatz von Open Source Intelligence und Human Intelligence für das Profiling
– Verhandlungstypen klassifizieren und Verhandlungsprofiling (nach DSM-5)

***Voraussetzung ist die vorherige Teilnahme am Einstiegsmodul ABN I oder EBN.**

Preis ab 3.690 Euro zzgl. MwSt

Was Teilnehmer:innen zu unseren Weiterbildungen sagen:

„Sehr hilfreiches Seminar, das eine gute Überblick zu den üblichen Fehlern während einer Verhandlung zeigt und erklärt, wie solche vermieden werden können. “

Bruno Camp, KRAHN Chemie Deutschland GmbH, Director

„Die Erfahrung des Dozenten machte das Seminar zur kurzweiligen perfekten Schulung. Könnte nicht besser sein!“

Volker Klink, HEITEC PTS, Teamleiter

● Seminar – 2 Tage

Advanced Business Negotiation III*

Fortgeschrittene Verhandlungsrhetorik und -taktik

Berlin 23. bis 24. Juni 2026
28. bis 29. Oktober 2026

Sie werden gezielt auf erfolgskritische Verhandlungssituationen vorbereitet. Zusätzlich lernen Sie eine Vielzahl fortgeschrittener als auch manipulativer Verhandlungstaktiken kennen. Das Seminar befähigt Sie, Ihre sprachliche Flexibilität zu erhöhen und in Verhandlungen zielgerichtet anzuwenden. In anspruchsvollen Verhandlungssimulationen proben und analysieren Sie Ihre Verhandlungsführung und optimieren diese. Sie entwickeln systematisch weitere Kompetenzen, die in erfolgskritischen Verhandlungssituationen den Unterschied machen.

Tag 1
Fortgeschrittene Verhandlungsretorik
– 7 Argumentationsstrukturen in der Anwendung
– Angriffs- und Friedensrhetorik für Verhandler:innen
– Inflection Points – Betonung als Werkzeug
– Was Sprache und Sprachmuster über Persönlichkeiten verraten
– Verhandlungssimulation Teil 1

Tag 2
Fortgeschrittene Verhandlungstaktiken
– Bedeutung des Stakeholdermanagements in komplexen Verhandlungen
– Entwickeln eines Conflict-Negotiation-Concept
– Verhandlungssimulation Teil 2 mit Kamera und vertiefender Auswertung
– Individuelle Wirkanalyse

***Voraussetzung ist die vorherige Teilnahme am Einstiegsmodul ABN I oder EBN in Kombination mit dem zweiten Modulblock ABN II.**

Preis ab 2.790 Euro zzgl. MwSt

Seminar – 2 Tage

Advanced Business Negotiation IV*

Kontrollübernahme in High-Stake-Verhandlungen

Berlin 09. bis 10. Dezember 2026

Mit diesem Seminar für Expert:innen gewährleisten Sie eine dauerhafte 360°-Betrachtung in Ihren Verhandlungen und jederzeit flexible Reaktionsmöglichkeiten. Sie lernen Ihr Verhandlungswissen noch exakter anzuwenden, Ihre Verhandlungsmacht zu erhöhen und Ihre Verhandlungsfähigkeiten zu optimieren. Mit Abschluss des vierten Modulblocks erhalten Sie das Zertifikat „Certified Professional Business Negotiator“ der Quadriga Hochschule verliehen.

Tag 1

Sprachliche Taktiken für Negotiation Experts

- Erweiterung der sprachlichen Flexibilität in Verhandlungen: Das F.I.R.E. Strategic Reaction Procedure (StReP)® und fortgeschrittene Verhandlungsrhetorik
- Erweiterte Taktiken wie Abhängigkeitstaktiken, Stair Negotiation, und Russian Twist
- Manipulative Verhandlungstaktiken und deren Abwehr

Tag 2

Operative Taktiken für Negotiation Experts

- Die eigene Verhandlungsmacht erhöhen
- Professionelle Taktikerweiterung
- Taktiken und wissenschaftliches Know-How für Online-Verhandlungen
- Zertifikatsprüfung

***Voraussetzung ist die vorherige Teilnahme an ABN I oder EBN in Kombination mit den Modulblöcken ABN II und ABN III.**

Preis ab 2.790 Euro zzgl. MwSt

Seminar – 2 Tage

Executive Business Negotiation*

Intensivkurs: Verhandlungen führen und steuern für Führungskräfte

Berlin 26. bis 27. Oktober 2026

Sie werden gezielt auf erfolgskritische Verhandlungssituationen des Topmanagements und das Ausnutzen von irrationalen Forderungen auf Leitungsebene vorbereitet. Sie können in diesem Seminar Ihre Verhandlungsfähigkeiten um die neusten praxiserprobten und wissenschaftlich fundierten Erkenntnisse erweitern und lernen, wie Sie Ihr Verhandlungsteam noch besser aufstellen können.

Tag 1

Verhandlungspsychologie

- Reduzieren und Vermeiden von Verhandlungszugeständnissen
- Von der irrationalen Verhandlungssituation zur kooperativen Verhandlung
- Systematische Negotiation Competitive Intelligence (NCI)
- Bedeutung des Stakeholdermanagements in komplexen Verhandlungen
- Verhandlungskonzepte des Gegenübers erkennen und die eigene Verhandlungsmacht erhöhen
- Verhandlungsteams unter strategischen Gesichtspunkten aufstellen und Manipulationen erkennen

Tag 2

Verhandlungssteuerung

- Verhandlungen steuern mit dem Negotiation-Cockpit (NC)© Das F.I.R.E. Business Negotiation System®
- Taktisches Verhandeln
- Verhandlungsphasen kontrollieren
- Teamaufstellung nach FBI-Regeln
- Rahmenbedingungen bei der Entwicklung von Verhandlungsstrategien
- Entwickeln eines Crisis-Negotiation-Plans

***Einstiegsmodul in die Zertifikatsausbildung zum „Certified Professional Business Negotiator“.**

Preis ab 2.790 Euro zzgl. MwSt

Der Weg zum Zertifikat

ADVANCED BUSINESS NEGOTIATION IV

CERTIFIED PROFESSIONAL BUSINESS NEGOTIATOR®

ADVANCED BUSINESS NEGOTIATION III

ADVANCED BUSINESS NEGOTIATION II

ADVANCED BUSINESS NEGOTIATION I

oder

EXECUTIVE BUSINESS NEGOTIATION

Die Seminare ABN I, EBN können individuell gebucht werden. Die Anmeldung für ABN II setzt die vorherige Teilnahme an den Seminaren ABN I oder EBN voraus.
Die Anmeldung für ABN III setzt die vorherige Teilnahme an den Seminaren ABN II in Kombination mit ABN I oder EBN voraus. Die Teilnahme an ABN IV setzt die vorherige Belegung der ersten drei Module voraus.

● Seminar – 2 Tage

Intensivtraining Politische Verhandlungsführung

Verhandlungen strategisch vorbereiten, professional durchführen und den eigenen Standpunkt im politischen Umfeld erfolgreich vertreten

Berlin 07. bis 08. Juli 2026
16. bis 17. Dezember 2026

Sie lernen, Ihre Verhandlungskenntnisse zu erweitern, zu optimieren und zu systematisieren, um in erfolgskritischen, irrationalen sowie festgefahrenen Verhandlungssituationen Ihre Ziele im politischen Raum erfolgreich durchzusetzen.

Tag 1
Umfeldanalyse
- Ziel, Strategie und Taktik der erfolgreichen Verhandlung
- Strukturiertes Vorgehen und Stakeholdermanagement in politischen Verhandlungen
- Verhandlungsfehler kennen und vermeiden
- Agieren in Mehrparteienverhandlungen
- Verhandeln oder Sondieren?

Tag 2
Verhandlungssteuerung
- Verhandlungspsychologie und Urteilsheuristik
- Aggressivität steuern und (aus-)nutzen
- Umgang mit irrationalen Verhandlungspartner:innen
- Körpersprache bewusst einsetzen
- Bluffs und Tricks in der Verhandlung sowie der Umgang mit Manipulationen

Zielgruppe
Fach- und Führungskräfte aus dem Bereich Public Affairs mit Verhandlungserfahrung, die Ihre Verhandlungskenntnisse erweitern, optimieren und systematisieren wollen.

Preis ab 2.190 Euro zzgl. MwSt

Was Teilnehmer:innen zu unseren Weiterbildungen sagen:

„Ein sehr zu empfehlendes Seminar, welches insbesondere durch seinen exzellenten Dozenten begeistert. Die Art und Weise der Wissensvermittlung, Theorie + Praxisbezug, das interagieren innerhalb der Seminargruppe, all das hat, salopp gesagt, mir persönlich einfach sehr viel Freude bereitet."

Jochen Stumm, Verbandsgemeindewerke Kirner Land, Werkeleiter

Seminar – 2 Tage

Verhandlungsrhetorik

Mit Sprache steuern

Berlin 07. bis 08. Dezember 2026

Sie lernen verschiedene rhetorische Muster zu bedienen und mit Sprache das Verhandlungsgegenüber in der Defensive zu halten. Sie erfahren zudem, welche sprachlichen Merkmale Stress induzieren oder reduzieren können und wie man unfaire Attacken angemessen behandelt. Sie lernen, wie verbale und nonverbale Kommunikation kongruent durchgeführt werden können.

Tag 1
Rhetorisch angreifen
- Verhandlungssprache und Verhandlungsdisziplin
- Überzeugende Argumente erstellen
- 7 Argumentationsstrukturen in der Anwendung
- Angriffs- und Friedensrhetorik für Preisverhandler:innen
- Inflection Points – Betonung als Werkzeug
- Was Sprache und Sprachmuster über Persönlichkeiten verraten
- Klare Ankerformulierung entwickeln

Tag 2
Rhetorisch verteidigen
- Rhetorische Angriffe und wie man sie kontert
- 12 Taktiken, um Einwände aufzulösen
- Taktiken des Reframings
- Strategic Elicitation Framework (SELF)
- Wenn Schweigen lautstark wird
- Sanktionen richtig ansprechen
- Unmissverständliche Körpersprache – Mit dem nonverbalen Auftritt die verbale Glaubwürdigkeit steuern

Zielgruppe
Fach- und Führungskräfte, die Ihr Verhandlungswissen vertiefen und sich gezielt auf spezifische Verhandlungssituationen vorbereiten wollen.

Preis ab 2.190 Euro zzgl. MwSt

Seminar – 2 Tage

NEU Next Level Negotiations – Verhandeln im Zeitalter der KI

Von der Vorbereitung bis zum Abschluss: Strategien, Tools und Methoden für Ihren Vorsprung

Berlin 30. September bis 01. Oktober 2026

Künstliche Intelligenz verändert die Welt und sie verändert Verhandlungen. Ob im Einkauf, Vertrieb oder HR: KI-gestützte Tools analysieren Gesprächsverläufe, prognostizieren Entscheidungen, entwickeln Strategien – und treten bereits heute als autonome Verhandlungsparteien auf. Wer diese Technologie nicht versteht und nutzt, verliert den entscheidenden Vorsprung. In unserem zweitägigen Intensivseminar erfahren Sie, wie Künstliche Intelligenz Verhandlungen revolutioniert – und wie Sie diese Entwicklung für sich nutzen, statt sich von ihr überrollen zu lassen. Erleben Sie in interaktiven Simulationen, wie KI Ihre Verhandlungsführung unterstützen oder als Trainer auftreten kann.

Tag 1
Grundlagen, Chancen & Risiken
- Verständnis für den Status Quo
- Potenziale und Grenzen von KI in Verhandlungen entwickeln
- Blick in die Gegenwart: Wo stehen wir heute?
- Rechtliche und ethische Herausforderungen
- Erfolgreiche KI-Anwendungen aus Wirtschaft und Forschung
- Die spannendsten KI-Systeme im Live-Einsatz
- KI als strategischer Partner vor der Verhandlung

Tag 2
Umsetzung, Training & Zukunft
- KI selbst erleben, trainieren und strategische und taktische Anwendung planen.
- Live-Challenge: Interaktive KI-Simulation – Mensch gegen Maschine
- Taktik-Duell: Verhandeln mit KI-Support
- Hands-on-Workshop: Ausprobieren der besten KI-Tools an interaktiven Stationen
- Grenzen erkennen, Zukunftschancen nutzen
- Exklusiver Bonus: Aufbau einer Prompt-Bibliothek für Ihre Praxis

Preis ab 2.190 Euro zzgl. MwSt

Seminar – 2 Tage

NEU Women's Negotiation Lab – Verhandlungsstärke für Frauen

Strategien, Präsenz & Wirkung: Souverän und wirksam verhandeln

Berlin 22. bis 23. Oktober 2026

Das zweitägiges Intensivseminar richtet sich an Frauen in Fach- und Führungspositionen, die ihre Verhandlungsstärke, innere Klarheit und persönliche Wirkung gezielt weiterentwickeln möchten. Im Fokus steht die Trias aus Mindset, Verhalten und Wirkung, die Teilnehmerinnen befähigt, Verhandlungen souverän, klar und gleichzeitig anschlussfähig zu führen. Das Seminar vermittelt einen authentischen, selbstbestimmten Ansatz: Wirksamkeit ohne Härte, Souveränität ohne Dominanz und Verhandlungssicherheit jenseits klassischer Machtlogiken. Teilnehmerinnen entwickeln ein individuelles Verhandlungsprofil, das professionell, überzeugend und anschlussfähig ist.

Tag 1

Mindset, Psychologie & Verhandlungsstrategien

— Verhandlungspsychologie: Unsicherheiten, Harmonieorientierung, Over-Accommodation
— Strategische Verhandlungsführung: Fragetechniken, Reframing, Deeskalation
— Typologien & Verhalten lesen
— Emotionale & nonverbale Signale erkennen
— Selbstpositionierung & Grenzen setzen

Tag 2

Präsenz, Wirkung & Trainingslabor

— Körpersprache & Stimme
— Mimikresonanz & Signale lesen
— Verhandlungslabor & Kameratraining
— Simulation realer Verhandlungssituationennutzen
— Transfer in den Alltag & persönlicher Action Plan

Preis ab 1.690 Euro zzgl. MwSt

Was Teilnehmer:innen zu unseren Weiterbildungen sagen:

„Ich habe viel real Anwendbares erfahren, wobei mir am eindrücklichsten die realen Beispiele von Hr. Hofmann in Erinnerung geblieben sind. Die Stimmung und der Austausch unter den Teilnehmern wurde durch die Gruppenarbeit noch persönlicher. An diesen Gelegenheiten wurde erkennbar, dass Übung/Anwendung der Erkenntnisse unerlässlich ist, um dauerhaft von den Seminarinhalten zu profitieren."

Birgit Höss, BORA, Global Public & Media Relations

Referentinnen

Women’s Negotiation Lab – Verhandlungsstärke für Frauen

Julia Weiss

Julia Weiss berät und coacht Führungskräfte und Teams in persönlichen, teamdynamischen sowie organisatorischen Wachstums- und Veränderungsprozessen mit dem Ziel optimaler Potentialentfaltung. Durch ihre Erfahrung als Strategieberaterin und Top Executive in der Medienbranche kennt sie die Herausforderungen von Führung aus erster Hand. 2014 gründete sie das Coaching- und Beratungsunternehmen Weiss & Cie. mit Sitz in Berlin und Frankfurt und begleitete seither zahlreiche Executive- und Change-Projekte. Sie ist Partnerin bei Leadership Choices, Beiratsmitglied der Quadriga Hochschule, Dozentin, Moderatorin und gefragte Speakerin zu Führungsthemen.

Julia Weiss ist Diplom-Betriebswirtin (WHU), Absolventin des Advanced Management Program der Harvard Business School und verfügt über zahlreiche Coaching- und Diagnostikzertifikate. Zudem engagiert sie sich ehrenamtlich u. a. bei der Wertekommission e.V. und AMREF.

Eva-Christine Bode

coacht Executives und Teams in der Entwicklung eines souveränen persönlichen und kollektiven Außenauftritts sowie im bewussten Einsatz individueller Körpersprache und Stimme. Sie begleitet und bereitet Führungskräfte und Teams auf Auftritte vor großem Publikum und in den Medien vor. Darüber hinaus gestaltet sie die Dramaturgie für organisationale und systemische Change-Botschaften sowie für vertriebliche Pitches. Sie entwickelt authentische Rollenbilder für Führungs- und Vertriebsteams und bringt die beteiligten Personen in einen konstruktiven, attraktiven und wirksamen Dialog miteinander.

Ihre Ausbildung zur staatlich anerkannten Schauspielerin sowie ihre langjährige Bühnen- und Kameraerfahrung bilden die Grundlage ihres heutigen Wirkens als Coach – ebenso wie ihre Tätigkeit als Produzentin von Theaterstücken. Seit ihrer Qualifizierung als systemischer Business- und Teamcoach verantwortet sie bei Weiss & Cie. den Bereich Executive Presence Coaching.

Was Teilnehmer:innen zu unseren Weiterbildungen sagen:

„Sehr intensiv mit viel Inhalt und massig Praxisbeispielen auf den Punkt gebracht und trotzdem nur an der Oberfläche geblieben. Viel zum Ausprobieren mitgenommen.“

Sarah Sommer, Semperit Profiles Leeser GmbH, Head of People & Culture

Online-Seminar – 2 Tage

Intensivtraining Verhandlungsführung für Personaler:innen

Erfolgreich und effektiv verhandeln in typischen HR-Situation – Spezialseminar für erfolgskritische Herausforderungen im Berufsfeld HR

MS Teams 08. bis 09. Oktober 2026

In diesem Seminar werden Ihnen eine Vielzahl von Bluffs, Tricks und Manipulationen verdeutlicht und wie Sie sich dagegen wehren können. Sie lernen Verhandlungsstrategien und -methoden kennen, um ergebnisorientiert erfolgreich bei Gesprächen mit verschiedensten Stakeholdern wie Betriebsräten, Führungskräften, Mitarbeiter:innen, Gewerkschaften, der Öffentlichkeit oder anderen Unternehmen vorzugehen.

Tag 1

Psychologie der Verhandlung

- Verhandeln unter Stress: Unfairness, unsachliche Angriffe, Emotionen, Gesichtsverlust
- Verhandlungsmuster erkennen und nutzen
- Machtstrukturen und manipulative Taktiken
- Umgang mit Widerstand und Vorwände
- Die häufigsten Manipulationsversuche

Tag 2

Strategie, Taktik und Methoden

- Teamaufbau nach Regeln
- Verhandlungsphasen individuell und als Team kontrollieren
- Strukturiertes Verhandlungsvorgehen
- Taktisches Verhandeln mit dem F.I.R.E. Concept of Control ®
- Bedeutung der Einigungsstelle
- Rhetorik in der Verhandlung
- Sackgasse als Verhandlungstaktik

Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte aus dem Bereich HR bzw. People & Organisation, die ihre Verhandlungsfähigkeiten optimieren, sich Verhandlungstechniken aneignen und ihre Verhandlungskompetenz stärken wollen.

Preis ab 2.190 Euro zzgl. MwSt

Tel +49 30 84859-0 info@quadriga.eu

Online-Seminar – 1 Tag

Psychologie und Manipulation

Die erfolgskritischen Verhandlungsfaktoren

MS Teams 30. März 2026
05. November 2026

Sie erwerben Kenntnisse über verhandlungspsychologische Strategien und Manipulationstechniken. Sie lernen, diese erfolgreich einzusetzen und in Verhandlunssituationen wirkungsvoll zu kontern. Zudem werden Sie befähigt, Wahrnehmungsverzerrungen zu erkennen und geschickt mit ihnen umzugehen.

Seminarinhalte
- Der Anpassungseffekt des ersten Angebots
- Kognitive Dissonanz im Preisgespräch
- Risiken und Nutzen eines Beziehungsmanagements
- Gruppendynamiken und Group-Thinking-Effekte l esen und nutzen
- Elicitation – Die Psychologie der Motivanalyse
- Verhandeln und Emotionsmanagement unter Stress: Unfairness, unsachliche Angriffe, Emotionen, Gesichtsverlust
- Erkennen und Abwehren von Manipulationstaktiken
- Den eigenen Zustand und den Zustand des Verhandlungspartners managen

Zielgruppe
Dieses Online-Seminar richtet sich an Fach- und Führungspersönlichkeiten aus den Bereichen Personal, Einkauf, Verkauf, Marketing, Kommunikation, Politik, Recht und darüber hinaus an alle, die psychologische Hintergründe am Verhandlungstisch besser verstehen wollen.

Preis ab 2.190 Euro zzgl. MwSt

Online-Seminar – 2 Tage

Verhandlungsrhetorik

Mit Sprache steuern – Rhetorisch angreifen und verteidigen

MS Teams 01. bis 02. Juni 2026

Sie eignen sich vielfältige rhetorische Techniken an, um Ihr Verhandlungsgegenüber geschickt in die Defensive zu bringen. Sie gewinnen Einblicke, welche sprachlichen Elemente Stress erzeugen oder abbauen können und wie Sie auf unsachliche Angriffe bestmöglich reagieren. Zudem trainieren Sie, verbale und nonverbale Kommunikation miteinander zu verknüpfen.

Tag 1
Rhetorisch angreifen
- Verhandlungssprache und Verhandlungsdisziplin
- Überzeugende Argumente erstellen
- 7 Argumentationsstrukturen in der Anwendung
- Angriffs- und Friedensrhetorik für Preisverhandler:innen
- Inflection Points – Betonung als Werkzeug
- Was Sprache und Sprachmuster über Persönlichkeiten verraten
- Klare Ankerformulierung entwickeln

Tag 2
Rhetorisch verteidigen
- Rhetorische Angriffe und wie man sie kontert
- 12 Taktiken, um Einwände aufzulösen
- Taktiken des Reframings
- Strategic Elicitation Framework (SELF)
- Wenn Schweigen lautstark wird
- Sanktionen richtig ansprechen
- Unmissverständliche Körpersprache – Mit dem nonverbalen Auftritt die verbale Glaubwürdigkeit steuern

Zielgruppe
Fach- und Führungskräfte, die Ihr Verhandlungswissen vertiefen und sich gezielt auf spezifische Verhandlungssituationen vorbereiten wollen.

Preis ab 2.190 Euro zzgl. MwSt

Online-Seminar – 1 Tag

NEU Quick Wins in der Verhandlung

9 erfolgskritische Fehler und wie Sie diese vermeiden, sowie Taktiken zum direkten Einsatz in Ihrer nächsten Verhandlung

MS Teams
13. April 2026
04. November 2026

Dieses Seminar bietet einen kompakten Einblick in die erfolgskritischsten Fehler in Verhandlungen und wie man diese abstellt. Mit dieser Weiterbildung vermitteln wir nicht nur psychologisches Wissen hinter den Fehlern, sondern Sie erfahren auch, wie Sie Manipulationen erkennen und für sich nutzen können. Sie lernen eine Vielzahl von Bluffs, Tricks und unfairen Taktiken kennen und wie Sie sich dagegen wehren können. Wir zeigen, welche Verhandlungsfehler besonders häufig gemacht werden, damit Sie diese erkennen und in Ihrer nächsten Verhandlung direkt vermeiden können.

Seminarinhalte

- 9 erfolgskritische Verhandlungsfehler erkennen und vermeiden
- Denkfehler und manipulative Trigger wahrnehmen und erfolgreich einsetzen
- Die häufigsten Manipulationsversuche, um Fehler auszulösen
- Exkurs: Steuern der Urteilsheuristik

Zielgruppe

Dieses Grundlagenseminar richtet sich an Fach- und Führungspersönlichkeiten aus den Bereichen Personal, Einkauf, Verkauf, Marketing, Kommunikation, Politik, Recht und darüber hinaus an alle, die ihre Verhandlungsfähigkeiten stärken wollen. Dieser Kurs eignet sich auch für (noch) unerfahrene Interessent:innen, die einen Einstieg in das Thema Verhandlungen und Verhandlungsführung suchen.

Preis ab 1.190 Euro zzgl. MwSt

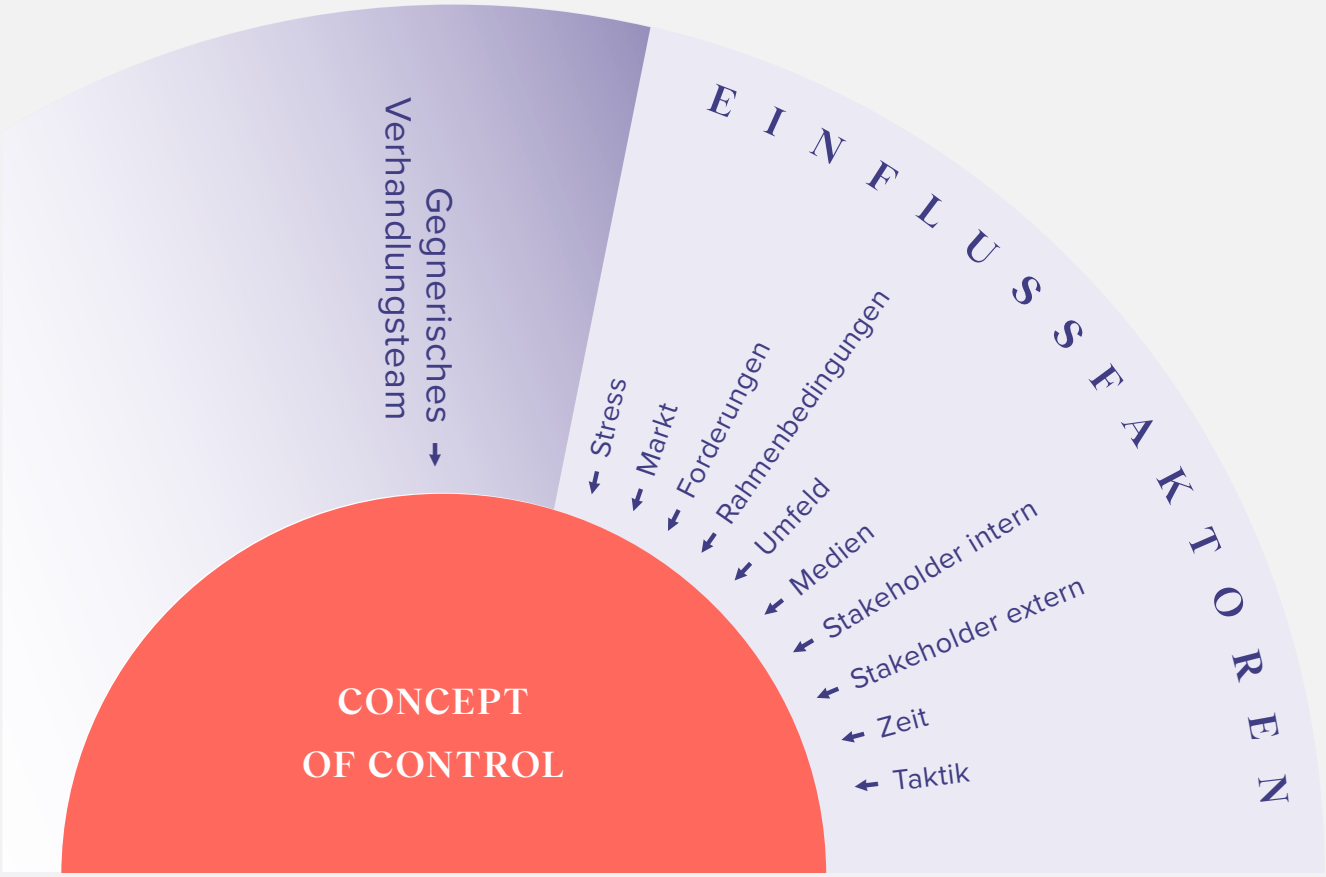
Was Teilnehmer:innen zu unseren Weiterbildungen sagen:

„Spannend gestaltet, sehr gut vorgetragen, interaktive Gestaltung mit den Teilnehmern. Relevante Inhalte, ich hatte sehr spannende Erkenntnisse, die ich in meinen Alltag integrieren werde."

Michael Urban, UFR – Gastronomy GmbH, Geschäftsführer

Das F.I.R.E. – Business Negotiation System®

Das F.I.R.E. – Business Negotiation System® ist die Adaption des Verhandlungssystems der Geheimdienste und Sicherheitsbehörden für den wirtschaftlichen Einsatz. Es ist ein eigenständiges System, das darauf abzielt, in irrationalen, schwierigen und emotional aufgeladenen Verhandlungssituationen die eigenen Interessen wirksam durchzusetzen. F.I.R.E. steht als Abkürzung für Facial-, Instrumental-, Relational- & Emotional-Issues.



Das Phasenmodell F.I.R.E. – Concept of Control®. – NEU

Der Kern des Systems ist das F.I.R.E.-Concept of Control®. Dieses Modell skizziert die sieben Verhandlungsphasen sowie die vier Subphasen des Aushandlungsprozesses. Es legt für jede Phase die zugehörigen Aufgaben fest. Somit wird ein klar strukturierter Verhandlungsablauf vorgegeben, der dank einer Vielzahl von operativen und sprachlichen Taktiken auf unterschiedlichste Verhandlungssituationen anwendbar ist.
In unseren Seminaren lernen Sie mithilfe des F.I.R.E. – Business Negotiation System® und des Concept of Control, Ihr Verhandlungsgegenüber konsequent und in jeder Phase der Verhandlung zu kontrollieren. Sie wissen jederzeit, wo Sie in der Verhandlung stehen, erlangen mehr Sicherheit und verbessern die Effizienz und Effektivität Ihrer Verhandlungen nachhaltig.

Der Quadriga Campus in Berlin-Mitte

Studienzentrum und Netzwerktreff im Herzen der Hauptstadt

Zu den Präsenzseminaren und Konferenzen der Quadriga Hochschule heißen wir Sie auf dem Quadriga Campus willkommen. Zentral gelegen zwischen Gendarmenmarkt, Unter den Linden und Rotem Rathaus, bietet der 2025 umfassend modernisierte Campus lichtdurchflutete Veranstaltungsräume mit erstklassiger Technik, ein gemütliches Café und einen grünen Innenhof – und kreiert somit die perfekte Atmosphäre für alle, die Wissen vertiefen und Ideen gestalten möchten.

Seminarräume und Hörsaal

Café und begrünter Yard

Podcast Studio

Sie möchten unsere Räume mieten?

Unser kompetentes Event-Team berät Sie gern dazu, welche Räume sich für spezifische Veranstaltungen in idealer Kombination eignen. Kontaktieren Sie uns für Ihr individuelles Angebot!

Christian Schröter
Leiter & Sales Manager Quadriga Campus
Tel +49 30 84859-0
campus@quadriga.eu
quadriga-campus.de

App

Mit der C4 Negotiation App haben Sie professionelle Unterstützung für Ihren Verhandlungserfolg stets griffbereit. Die App ist sowohl für iOS als auch für Android verfügbar und basiert auf den neuesten Erkenntnissen der Verhandlungswissenschaft und erprobten Best Practices.

Die Vorteile der intuitiven Verhandlungs-App im Überblick:

— Sie greifen von jedem Ort aus digital auf Seminarunterlagen zu.

— Sie rufen Seminarinhalte jederzeit in komprimierter Checklistenform ab.

— Sie nutzen Digital Learning Snacks, um Ihr neu erworbenes Verhandlungswissen zu festigen.

— Sie erhalten Updates mit praxisrelevanten Erkenntnissen aus der Verhandlungsforschung sowie Analysen aktueller Fälle direkt aufs Handy.

— Sie greifen auf die Digital Negotiation Library zu, Ihre umfangreiche Online-Bibliothek der Verhandlungswissenschaft.

— Sie profitieren von der C4 Taktikbibliothek mit über 100 erfolgreichen Verhandlungstechniken inklusive Anleitungen und HD-Videobeispielen.

— Sie identifizieren mit der interaktiven Weltkarte Culture Hub kulturelle Merkmale Ihres Verhandlungspartners und wissen Ihre Taktik entsprechend auszurichten.

— Sie hören Podcasts mit Tipps und Learnings erfahrener Verhandlungsprofis.

Über uns

Quadriga Hochschule

Die Quadriga Hochschule Berlin vermittelt Führungskompetenzen in den Fachgebieten Public Relations und Kommunikation, Politik und Public Affairs, Personal- und Organisationsentwicklung, Coaching, Marketing, Vertrieb und digitale Transformation. Als private Hochschule mit staatlicher Akkreditierung bieten wir drei berufsbegleitende Master- und MBA-Studiengänge mit insgesamt sieben Spezialisierungen an. Unser Angebot umfasst zudem zahlreiche Weiterbildungen auf dem Level der Executive Education. Dazu zählen Seminare, Konferenzen, Zertifikatskurse aus den MBA-Programmen sowie die Ausbildung zum Business Coach.

Unser Fokus liegt auf interdisziplinärer Wissensvermittlung mit hohem Praxisbezug in Forschung und Lehre. Die Studierenden profitieren zudem von einem starken Netzwerk, das die berufliche Entwicklung in den jeweiligen Fachbereichen fördert.
Die Quadriga Hochschule Berlin ist ein integraler Bestandteil des führenden Medien- und Bildungsunternehmens Quadriga.

Das C4-Center for Negotiation

Das C4 Center for Negotiation ist ein Institut der Quadriga Hochschule Berlin und hat sich zum Ziel gesetzt, die Verhandlungsfähigkeit von Einzelpersonen und Organisationen zu stärken. Zu diesem Zweck bietet das C4 Center for Negotiation strategische Verhandlungsberatung und Begleitung sowie zertifizierte Trainings und Seminare auf Grundlage modernster Forschungserkenntnisse, die Sie optimal auf erfolgskritische Verhandlungssituationen vorbereiten.

Zum Angebot gehören wissenschaftliches Verhandlungsprofiling (Typenanalyse), kameragestützte Simulationen, Studien aus der praxistauglichen Verhandlungsforschung, der Aufbau organisationsspezifischer Verhandlungsstrukturen und die professionelle Verhandlungsausbildung basierend auf dem F.I.R.E. Business Negotiation System®. Die aus zehn aufeinander aufbauenden Modulen bestehende Ausbildung zum „Certified Professional Negotiator (CPN-C4)“ ist einzigartig in Europa. Das C4 Center for Negotiation kooperiert im „Global Negotiation Competence Network“ mit Verhandlungsexperten, Hochschulen und Universitäten in China, Russland, Lateinamerika und den USA.

Kontakt

Sie haben Fragen oder benötigen spezifische Beratung?
Wir bieten für unsere Seminare und Online-Seminare u. a. Ermäßigungen bei Mehrfachbuchungen, für Mitglieder des BDI (und Mitarbeiter:innen der Industrie-Förderung Gesellschaft), BPM, BdKom und Bundesverband Compliance sowie NGOs, Alumni der Quadriga Hochschule sowie Privatzahler:innen an. Ich berate Sie jederzeit gerne zu Ihren Weiterbildungen für erfolgreiche Verhandlungsführung.

Bitte kontaktieren Sie uns vor Ihrer Buchung, damit wir Ihnen ein auf Sie zugeschnittenes Angebot unterbreiten und Ihnen einen entsprechenden Rabatt-Code zusenden können.

Christiane Kästli
Projektmanagement & Beratung
+49 30 84 85 91 64
christiane.kästli@quadriga.eu

Freuen Sie sich auf Ihre Weiterbildung zu erfolgreicher Verhandlungsführung im Herzen Berlins.

Das Studienzentrum der Quadriga Hochschule liegt inmitten des Friedrichswerder, des historischen Quartiers zwischen Friedrichstraße, Unter den Linden und Spittelmarkt im Bezirk Berlin-Mitte – nur wenige Gehminuten von Hausvogteiplatz und Gendarmenmarkt entfernt. Hier haben Repräsentanzen renommierter Unternehmen, Gewerkschaften, Verbände ihren Sitz. Auch das Auswärtige Amt, die Museumsinsel, das Rotes Rathaus und die Humboldt Universität zu Berlin befinden sich in unmittelbarer Nachbarschaft.

Unser Studienzentrum ist mit öffentlichen Verkehrsmitteln optimal zu erreichen:
– U-Bahn: U2 bis Hausvogteiplatz; U5 bis Museumsinsel; U6 bis Französische Straße
– Tram: 12 und M1 bis Am Kupfergraben

Werderscher Markt 13, 10117 Berlin.

Impressum

Quadriga Media Berlin GmbH
Werderscher Markt 13
10117 Berlin

Telefon: +49 30 44 729-410
info@quadriga-hochschule.com

Geschäftsführer:
Rudolf Hetzel, Torben Werner

Registergericht:
Amtsgericht Charlottenburg

Handelsregister Nr.:
HRB 77769

Steuernummer:
30/044/79236

Umsatzsteuer-Identifikationsnummer
(gemäß § 27 a UStG):
DE212376359

Bildnachweise
Cover: nortonrsx / Getty Images; 2: depak / Quadriga Media Berlin GmbH, nd3000 / Getty Images;
6: Ridofranz / Getty Images; 21: C4 Center for Negotiation / Quadriga Media Berlin GmbH;
23: Jana Legler / Quadriga Media Berlin GmbH

Sie können unter den angegeben Kontaktdaten oder auch per E-Mail an datenschutz@quadriga.eu im gesetzlichen Rahmen jederzeit und ohne Angabe von Gründen der Verarbeitung Ihrer personenbezogenen Daten für werbliche Zwecke widersprechen, ohne dass Ihnen hierfür andere als die Übermittlungskosten nach den Basistarifen entstehen. Quadriga Media Berlin GmbH, Werderscher Markt 13, 10117 Berlin

#keepquestioning

Negotiation 2026

Präsenz | Digital

Advanced Business Negotiation I – Über Strategie und Taktik zum Ziel
Advanced Business Negotiation II – Verhandlungsprofiling und Mimikanalyse
Advanced Business Negotiation III – Fortgeschrittene Verhandlungsrhetorik und -taktik
Advanced Business Negotiation IV – Kontrollübernahme in High-Stake-Verhandlungen
Executive Business Negotiation – Verhandlungen führen und steuern für Führungskräfte
Intensivtraining Politische Verhandlungsführung
Intensivtraining Verhandlungsführung für Personaler:innen
Verhandlungsrhetorik – Mit Sprache steuern
Psychologie und Manipulation – Die erfolgskritischen Verhandlungsfaktoren
Quick Wins in der Verhandlung – Die 9 entscheidenden Hebel
Next Level Negotiations – Verhandeln im Zeitalter der KI
Women‘s Negotiation Lab – Verhandlungsstärke für Frauen

q-hs.de/negotiation