

Anmeldeschluss: 10. November 2026

**TEILNEHMER:**

Herr       Frau

Name

Vorname

Funktion

E-Mail

Telefon / Mobil

**FIRMA (Rechnungsadresse):**

Firmenname

Straße

PLZ Ort

Telefon

Anzahl der Mitarbeiter im Unternehmen:

< 100     100 – 199     200 – 500     > 500

Unser Unternehmen ist Mitglied im VDFI:

ja       nein

## SO ERREICHEN SIE UNS

FRAGEN UND ANMELDUNGEN NIMMT  
ENTGEGEN:

**VERBAND DER  
DEUTSCHEN FEDERNINDUSTRIE E.V.**

Goldene Pforte 1  
D-58093 Hagen  
Telefon +49 2331 9588 52  
E-Mail grawe@federnverband.de  
[www.federnverband.de](http://www.federnverband.de)

**VERANSTALTUNGORT:**

Best Western Hotel Rosenau  
Steinfurther Str. 1-5  
61231 Bad Nauheim

Telefon +49 6032 9646 100  
E-Mail [veranstaltung@rosenau.bestwestern.de](mailto:veranstaltung@rosenau.bestwestern.de)  
[www.rosenau.bestwestern.de](http://www.rosenau.bestwestern.de)

## EINLADUNG

Seminar

# Psychologie und Dramaturgie bei schwierigen Preisverhandlungen

**Donnerstag, 26. November 2026**

**09:00 - 17:00 Uhr**



Ort: Best Western Hotel Rosenau, Bad Nauheim  
Referent: Dipl.-Kfm. Hans-Andreas Fein

**SITUATION:**

Viele Preisverhandlungen mit Großkunden unterliegen heute einer eigenen Dramaturgie. Machtvolle, oft aggressive Verhandlungsgegner aus dem Konzern-Einkauf wollen ihre Preisvorgaben mit aller Kraft durchsetzen. Sie lassen oft keinerlei Argumente gelten, fallen einem an den entscheidenden Stellen ins Wort oder schwächen ihr Gegenüber mit gezielten Vorwürfen. Unter Schuldgefühlen, von Schocks und Ohnmacht gelähmt, fällt es dem Betroffenen dann immer schwerer, ihre Position kraftvoll zu vertreten und ihre Argumente wirkungsvoll vorzubringen.

Unter solchen Umständen ist eine erfolgreiche Verhandlungsführung nicht nur eine Frage der Strategie – die braucht es auf jeden Fall – sondern ebenso der Psychologie und Dramaturgie. Was soll man tun, wenn die Sach-Argumente gar keinen Raum bekommen und der Verhandlungs-Partner gar ein Ultimatum für die Akzeptanz seiner Forderungen stellt? Oder das Gespräch ganz bewusst in Provokation und Eskalation geführt wird? Ein entsprechendes psychologisches Rüstzeug eröffnet den Teilnehmern die Möglichkeit, sich in solchen Verhandlungen auch unter Druck behaupten zu können und das Gespräch auf die Sach-Ebene zurückzubringen. Und obendrein sollte jeder Teilnehmer den Instrumentenkasten auf seinen persönlichen Stil und seine gewohnte Wortwahl zuschneiden.

**SEMINARINHALT:**

- Einführung - Kommunikation auf Augenhöhe - Einleitung mit einem typischen Fall aus der Praxis
- Die Grundlagen und die "Mechanik" der Kommunikation
  - Fünf Grund-Annahmen der Kommunikation, die vier Ebenen der Botschaft
- Manipulationen und Regelverstöße als Mittel zum Zweck
  - Die "Diktatur der Störungen" und die unbewusste Akzeptanz der Diktatur

**SEMINARINHALT (Fortsetzung):**

- Die 3 Bausteine als Weg zurück in ein Sach-Gespräch auf Augenhöhe
  - Mit Stopp-Signalen und Kooperations-Angeboten zurück auf die sachliche Gesprächs-Ebene
- Dramaturgie und Zeitmanagement bei Verhandlungen
  - "Fieberkurve" des Verhandlungsverlaufs, Agenda, Zeitmanagement und Rollenverteilung
- Leitfaden zum Aufbau des eigenen Verhandlungs-Repertoires
  - Überprüfen und Ergänzen der eigenen Techniken bei Verhandlungen. Der Weg zum individuellen Verhandlungs-Stil

Das Seminar richtet sich an Geschäftsführer, Vertriebsleiter, Key Account Manager und Projektleiter.

**TRAINER-TANDEM:**

Dipl.-Kfm. Hans-Andreas Fein,  
Unternehmensberatung  
70176 Stuttgart  
[www.andreasfeinmarketing.de](http://www.andreasfeinmarketing.de)

Trainer und Berater für Autozulieferer und Maschinenbauer mit mehr als 30 Jahren Automotive-Erfahrung für Preisverhandlungen und Strategie/Business Development



Elke Woertche,  
Diplom-Psychologin  
64846 Groß-Zimmern  
[www.ewoertche.de](http://www.ewoertche.de)

Seit über 30 Jahren tätig als Beraterin, Coach, Trainerin und Gutachterin für Profit- und Non-Profit-Unternehmen, Justiz und Privatpersonen

**ABLAUF AM 26.11.2026**

<b>Beginn</b>	<b>09:00 Uhr</b>
	10:45 Uhr Kaffeepause
<b>11:00 Uhr</b>	<b>Fortsetzung</b>
	12:30 Uhr Mittagspause
<b>13:15 Uhr</b>	<b>Fortsetzung</b>
	15:00 Uhr Kaffeepause
<b>15:15 Uhr</b>	<b>Fortsetzung</b>
<b>Ende</b>	ca. 17:00 Uhr

**KOSTEN:**

Im Preis pro Teilnehmer sind die Seminarunterlagen (Handouts) enthalten.

<b>Kosten:</b>	<b>599,00 EUR</b> für VDFI-Mitglieder
	<b>899,00 EUR</b> für DSV-Mitglieder
	<b>1.199,00 EUR</b> für Nicht-Mitglieder

Die Kosten verstehen sich zuzüglich MwSt.

**Anmeldeschluss:**

**10. November 2026**

Nach Ablauf des Anmeldeschlusses erhalten Sie die Rechnung. **Die Stornierung einer Anmeldung ist bis 10.11.2026 kostenlos möglich.** Bei Stornierung nach diesem Termin wird die volle Teilnehmergebühr berechnet. Bei Anmeldung eines Ersatzteilnehmers entstehen keine Stornierungskosten. Die Teilnehmerzahl ist auf 20 Personen und - bei Überbuchung - auf maximal 2 Personen pro Firma begrenzt. Die Anmeldungen werden in der Reihenfolge des Eingangs beim VDFI berücksichtigt!

Der VDFI behält sich vor, das Seminar kurzfristig abzusagen, wenn nicht genügend Teilnehmer vorhanden sind. Die Seminargebühren werden dann zurückgestattet. Weitere Ansprüche sind ausgeschlossen.

Ich bin damit einverstanden, dass während der Veranstaltung fotografiert wird (Screenshot bei Online-Seminaren) und diese Bilder veröffentlicht werden. Ich verzichte auf jegliche Rechte daran.

Mit der Anmeldung stimme ich der Veröffentlichung meiner Daten in der Teilnehmerliste zu. Gelistet sind ausschließlich Personen, die sich bis zum Anmeldeschluss registriert haben.

Der Referent / Die Referentin wird über Ihre Anmeldung zu diesem Seminar informiert. Außerdem erhält der Referent / die Referentin Ihre Rückmeldung auf dem Bewertungsbogen.

Bitte setzen Sie sich mit uns in Verbindung, wenn Sie der Datennutzung widersprechen.