



Melters & Partner

Zwei Tage pure Verhandlungspower !!

Bootcamp: Verhandeln wie ein Profi

- Stark überzeugen
- Sicher verhandeln

Das nehmen Sie mit - garantiert!

- ✓ Taktiken für heikle Verhandlungssituationen
- ✓ Gesprächstypen schnell einschätzen
- ✓ Argumente mit Wirkung platzieren
- ✓ Eigene Wirkung gezielt einsetzen
- ✓ Entspannt bleiben unter Druck
- ✓ Checklisten für Struktur & Überblick
- ✓ Ehrliches Feedback, das Klarheit schafft
- ✓ **Spezial-Bonus:** 2 Std. Online-‘Refresher’ im Teilnehmer-Team nach dem Bootcamp inklusive!

Ihre Trainingsleitung: Gabriela Melters

ist erfahrene Kommunikationsexpertin für den Mittelstand und begleitet Unternehmen und Führungskräfte seit mehr als 15 Jahren erfolgreich. Sie steht für klare Verhandlungskompetenz, zielführende Kommunikation sowie direkte Umsetzbarkeit. Interaktive und motivierende Formate sind dabei eins ihrer ‚Wundermittel‘. Die zahlreichen, begeisterten Teilnehmerstimmen geben ihrem Vorgehen recht.

Praxisnah, locker, informativ,
interessant, super Trainerin.
Fazit: Steile Lernkurve!
SONY Comp. Entertainment

Bootcamp-Termine

23.10. - 24.10.2025 / München
24.11. - 25.11.2025 / München
10.12. - 11.12.2025 / Berlin

Jetzt Platz sichern

über Digistore24



Rückfragen gerne unter: Melters & Partner - Lilienweg 1 - 82061 Neuried
Tel.: 004989/745065-0 - kontakt@melters-partner.de



Warum dieser Verhandlungsbooster viel Spaß macht & Ihre Erfolge erleichtert:

Verhandlungen können herausfordernd sein: Sie wollen in Gesprächen sicherer auftreten, besser vorbereitet sein und Ihre Ziele überzeugend vertreten. Sie kennen Situationen, in denen Worte fehlen und die Emotionen hochkochen.

Verhandeln ist mehr als Taktik, es ist Kommunikation auf Augenhöhe, Fingerspitzengefühl und kluge Strategie. - Sie erleben zwei rasante Tage voller Aha-Momente, in denen Sie Ihre Denkweise schärfen, Ihre Vorbereitung auf ein neues Level heben und lernen, auch unter Druck klug und gelassen zu reagieren. Ob taktische Kniffe, Gesprächsführung oder souveräner Auftritt – Sie gewinnen Werkzeuge, mit denen Sie auch schwierige Gespräche sicher und selbstbewusst meistern. Sie bekommen genau das an die Hand, was Sie in der Praxis wirklich weiterbringt. Ob im Einkauf, Verkauf, in Projekten oder im Führungsalltag: Nach diesen zwei Tagen gehen Sie mit mehr Gelassenheit, Überzeugungskraft und Sicherheit in jedes Gespräch!

„Erwartungen übererfüllt!
Sehr gut, sehr konstruktiv, sofort umsetzbar.
Absolut empfehlenswert!“

Porsche / Geschäftsführung



Wer sollte teilnehmen? / Teilnehmerzahl

Fach- und Führungskräfte, in Ein- und Verkauf, Personal, Projektleitung, IT, etc., die regelmäßig in Gesprächen verhandeln, moderieren oder überzeugen wollen und müssen.

Maximal 12 Teilnehmer zur Sicherung hoher Interaktion in intensiven Übungen



Ziel des Bootcamps

Viel Sicherheit und Klarheit in Ihrer Verhandlungsführung! Mit starker Vorbereitung, routiniertem Einsatz wertvoller Gesprächstechniken und einem souveränen Auftritt erzielen Sie Ihre Verhandlungserfolge gezielter und entspannter. Der zweite Tag sorgt durch ein Intensiv-Bootcamp voller Live-Verhandlungen für maximalen Praxistransfer.



Ihr Nutzen durch dieses Verhandlungs-Bootcamp

Die Herausforderung

- Unsicherheit in schwierigen Gesprächssituationen
- Emotionale, fordernde oder manipulative Gesprächspartner
- Fehlende Struktur in der Argumentation
- Unklare Interessen oder Ziele auf der Gegenseite
- Fehlende Vorbereitung bei wichtigen Gesprächen
- Schwierige Dynamik im Verhandlungsteam
- Drucksituationen und Zeitknappheit in Verhandlungen

Die Lösung durch und nach dem Bootcamp

- ✓ Klarer Verhandlungsfahrplan & souveräner Auftritt
- ✓ Ruhe ausstrahlen, Taktiken erkennen & souverän gegensteuern
- ✓ Klare Nutzenargumentation mit starker Wirkung
- ✓ Analyse von Motiven & versteckten Bedürfnissen
- ✓ Checklisten, klares Mindset & strukturierte Gesprächsplanung plus -führung
- ✓ Strategien zur gemeinsamen Verhandlungsführung
- ✓ Innere Sicherheit und klare Gesprächssteuerung

Wie war das Training?
„Da kommt man fast ins Schwärmen“
Alle Teilnehmer aktiv / interessant / informativ /
kurzweilig / zielführend / offene Kommunikation /
passende Übungen / umsetzbare Tipps /
prima Atmosphäre!“

consense communications GmbH
-Geschäftsführung-

Zusätzlich profitieren Sie von:

- Langjähriger und praxiserprobter Expertise
- Hohem Transfer in den Arbeitsalltag
- Einfühlsamem Feedback durch neutralen Blick von außen
- Checklisten, Tipps und Praxisbeispielen
- Nachhaltigem Lerneffekt durch Bootcamp & Online-Refresher
- Lebendiger, motivierender und interaktiver Anleitung



Inhalte des Bootcamps

Alle Inhalte werden durch Praxis-Beispiele und Übungen vertieft!



Wirklich gut sind wir nur dann, wenn wir etwas tun, das uns begeistert. “

Tag 1: Mindset, Strategie & Techniken

9:30 Uhr Trainingsbeginn



Kick-off

- Zielsetzung und Klärung der Erwartungen
- Reflektion typischer Verhandlungssituationen und Stolpersteine



Praxis-Check

- Verhandlungspsychologie: Wirkung, Mimik, Körpersprache
- Wichtige Erfolgsfaktoren für Verhandlungen: Haltung, Mindset, Selbstbild
- Strategien und Vorbereitung mit Struktur & KI (inkl. Checklisten)

100%-Empfehlung
Der Workshop hat ‚gelebt‘ und war hilfreich, informativ, kompetent, lebhaft, einprägsam, ideenreich, praxistauglich, in angenehmer Stimmung mit sehr erfrischend-sympathischer Moderatorin. Danke, wir können alle sehr viel mitnehmen und empfehlen den Workshop zu 100% weiter.
**Gräfe und Unzer
Geschäftsleitung**



Souveräner Umgang mit Gesprächstypen & Gesprächstechniken

- Der Mensch in der Verhandlung: Vertrauen, Gesprächstypen, Einfühlungsvermögen
- Gesprächstechniken souverän genutzt: Fragetechniken / Nutzenargumentation / Einwandbehandlung / etc.
- Taktiken & Manipulationsansätze erkennen
- Learning by Doing: Konstante Umsetzung aller Themen in Beispielen und Übungen!

17:30 Uhr Trainingsende

Tag 2: Verhandlungsbootcamp

9:00 Uhr Beginn Intensiv-Bootcamp



„Warm-up“

- Verhandlungsreaktionen & Selbstbild
- Realitätsnahe Simulationen anspruchsvoller Gesprächssequenzen



Praxis-Check

- Teil 1: Vielfältige Verhandlungssituationen inkl. Einwänden
- Teil 2: Verhandeln unter Druck, bei Interessenskonflikten & Unsicherheiten
- Intensives Feedback zu allen Verhandlungssituationen



Umsetzung & Abschluss

- Selbst- und Fremdbildanalyse: Wie wirke ich in Verhandlungen?
- Transfer-Plan & weitere wertvolle Tipps inkl. zu KI für den Alltag

17:00 Uhr Ende des Intensiv-Bootcamps inkl. Teilnehmer-Geschenk

„Beeindruckend!
Inhalte, Erläuterungen, Übungen, Stimmung und Wissenstransfer mit sehr angenehmer Anleitung. Der Handlungsbedarf ist klar. Ich werde den Workshop unbedingt jedem Unternehmen empfehlen.“

Kieback & Peter / Führungskraft

Mit Spezial-Bonus für Sie:

2 Std. Online-‘Refresher‘ im Teilnehmer-Team nach dem Bootcamp inklusive (zur Besprechung Ihrer konkreten Herausforderungen und individuellen Umsetzungsmöglichkeiten).

Klingt interessant?

Dann sichern Sie sich jetzt Ihren Platz und verbessern Ihre Verhandlungserfolge nachhaltig!

Jetzt Platz sichern

über Digistore24



Methodik

Kompakte Fachimpulse wechseln sich mit lebendigen Beispielen und intensiven Praxisübungen ab. Reale Verhandlungssituationen werden analysiert, erprobt und im Bootcamp durch Live-Übungen & -gespräche sowie wertschätzendes Feedback nachhaltig verankert. – Ein lebendig-motivierender und praxisorientierter Rahmen mit hohem Lernwert, - nah an den echten Herausforderungen des Berufsalltags!!



Ihre Investition in die Zukunft

Bootcamp-Termine

23.10. - 24.10.2025 / München
 24.11. - 25.11.2025 / München
 10.12. - 11.12.2025 / Berlin

Anmeldebedingungen:

Die Teilnahmegebühr für das 2-tägige Bootcamp beträgt EUR 970,- / Person zzgl. Mwst.

und beinhaltet: 1.) zwei intensive und spannende Bootcamp-Tage / 2.) tgl. Erfrischungsgetränke, 2 Kaffeepausen und Mittagessen / 3.) umfangreiche Workshop-Materialien sowie Praxis-Checklisten / 4.) Teilnehmer-Zertifikat sowie Teilnehmer-Geschenk / 5.) den **Spezial-Bonus: 2 Std. Online-‘Refresher‘ im Teilnehmer-Team nach dem Bootcamp inklusive!**

Jede/r weitere Teilnehmer/in zum selben Termin erhält 10% Ermäßigung. Wir bitten um direkte Kontaktaufnahme, sollten Sie mehr als 2 Teilnehmer für einen Termin anmelden. Alle Teilnehmer erhalten eine schriftliche Buchungsbestätigung und Rechnung. Die Buchung erfolgt auf Basis der AGB von Melters & Partner. Evtl gewünschte Terminverschiebungen und Stornierungen bedürfen der Schriftform und werden mit Ihnen kundenfreundlich abgewickelt. Eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers ist zum jeweilig gebuchten Workshop-Termin möglich, bei Nichterscheinen von Teilnehmern wird der gesamte Teilnehmerpreis berechnet.

Jede/r weitere Teilnehmer/in zum selben Termin erhält 10% Ermäßigung.



Veranstaltungsort & -zeiten

Detaillierte Infos zu unseren Wohlfühl-Locations & Anfahrtsskizzen erhalten Sie gerne auf Anfrage und mit Ihrer Anmeldebestätigung.

Tag 1: 9:30 - 17:30 Uhr

Tag 2: 9:00 - 17:00 Uhr

Auch als Inhouse-Workshop buchbar!
 Fordern Sie gerne Ihr individuelles Angebot an

Jetzt buchen !



Zur Anmeldung/Buchung gelangen Sie hier über Digistore24

Alternative Anmeldeöglichkeiten zum Bootcamp

E-Mail: kontakt@melters-partner.de

per Post: Melters & Partner, Lilienweg 1, 82061 Neuried

Online-Anmeldung: <https://www.digistore24.com/product/622965?voucher=20250808>

Datenschutz: Wir verwenden Ihre Daten für die Korrespondenz zum Bootcamp (gemäß Ihrer Zustimmung bei Anmeldung). Selbstverständlich können Sie der weiteren Verwendung jederzeit widersprechen. Eine kurze Nachricht per Email oder Post an Melters & Partner (Betreff: Thema Datenschutz) genügt.

Ausführliche Informationen erhalten Sie auch unter:

<https://www.melters-partner.de/dsgvo/> oder unter

<https://www.gabrielamelters.com/datenschutz/>.

„Lust auf mehr !
 Konkrete Beispiele und Praxisnähe,
 hilfreiche Erfahrungen und Empfehlungen,
 herzliche und strukturierte Trainerin,
 der man vertrauen kann, ergebnisorientierte
 Vorgehensweise. Wir freuen uns auf mehr!“
Santen Pharma / Führungskraft



Kurzprofil Ihrer Bootcamp-Leitung Gabriela Melters

- Expertin für Unternehmenskommunikation und Geschäftsführerin von Melters & Partner
- > 15 Jahre Erfahrung in der Unternehmenskommunikation und feinfühligem wie ergebnisorientierten Verhandlungen
- Ausgezeichnet mit dem Excellence Award und Platin Award
- Als Coach, Vortragsrednerin und Beraterin für mittelständische Unternehmen & Führungskräfte kennt sie die Herausforderungen aus nächster Nähe
- Begleitet Unternehmen aktiv bei der Umsetzung von Kommunikationsprojekten & Change-Prozessen
- Nach dem Motto „Weich am Menschen, klar in der Sache“ gestaltet sie jede Veranstaltung motivierend, umsetzungsstark und mit dem Blick auf das, was die Teilnehmer individuell benötigen
- Mit praxistauglichen Verhandlungslösungen führt sie durch echte Aha-Momente, – immer mit dem Ziel: Stark kommunizieren, überzeugend auftreten, Ergebnisse erzielen.
- Begeisterte Kundenstimmen loben uneingeschränkt ihre Klarheit, die inspirierende Wirkung und die hohe Umsetzungskraft ihrer Workshops. (Einige Beispiele: sh. Sprechblasen)

