



Professionell verhandeln

Kommunikative Kompetenz in der Verhandlungsführung

2-Tagesworkshop

7. + 8. März 2019

Maria Enzersdorf bei Wien

Professionell verhandeln

Wir geraten in unserem beruflichen Alltag täglich in eine Vielzahl von Verhandlungssituationen: mit Kunden, Auftraggebern, Vertreter/innen anderer Firmen oder Geschäftspartnern, und ebenso mit Mitarbeitern oder Vorgesetzten. Prallen in Verhandlungen sehr starre Positionen aufeinander, sind die sichtbaren Lösungsräume oft sehr schmal bis gar nicht mehr zu erkennen und das Erreichen der eigenen Ziele wird immer schwieriger.



Die Teilnehmenden lernen in diesem Seminar, wie sie in Verhandlungen ihre Anliegen erfolgreich vertreten können und wie ein interessenorientiertes Verhandeln es ihnen ermöglicht zu dem vorzudringen, was den jeweiligen Beteiligten wirklich wichtig ist. Sie gewinnen mehr Sicherheit auch im Umgang mit herausfordernden Verhandlungspartnern, mit Stolpersteinen, Fallen und Verhandlungstricks. Sie erlernen und vertiefen Methoden, Haltungen und Techniken für eine konstruktive und kooperative Verhandlungsführung, um damit den Raum zu öffnen für Verhandlungsergebnisse, welche die eigenen An-

liegen stärken und die gleichzeitig für alle Seiten akzeptabel, sachgerecht und zukunftsfähig sind.

Die Veranstaltung richtet sich an Führungskräfte und ProjektleiterInnen sowie an alle Personen, die verantwortlich verhandeln müssen und daran interessiert sind, neue Perspektiven und Handlungsoptionen durch ein professionelles und interessenorientiertes Verhandeln kennenzulernen.

Inhaltliche Bausteine

- Eine interessenorientierte Verhandlung optimal vorbereiten, konzentriert durchführen und gezielt nachbereiten
- Die Kraft der Interessenorientierung: Die eigenen Interessen sowie die Interessen des / der Anderen herausarbeiten und formulieren
- Bausteine einer konstruktiven und kooperativen Verhandlungsführung
- Eigene Argumente sichtbar werden lassen und überzeugend vermitteln
- Die eigene Reflexions- und Kommunikationsfähigkeit auch in schwierigen Verhandlungsmomenten aufrecht erhalten
- Reflexion des eigenen Verhandlungsstils und Ausbau der eigenen Verhandlungsstärken
- Erfolgreicher Umgang mit der dunklen Seite der Macht: mit herausfordernden Verhandlungssituationen, Blockaden, Fallen, Tricks sowie überraschenden Verhandlungswendungen und Dynamiken.

Methoden

Das Seminar basiert auf einem Wechselspiel von theoretischen Inputs und Demonstrationen im Plenum (um Anhaltspunkte für die eigene Reflexion zu schaffen), praxisorientierten Rollenspielen und Übungen in Kleingruppen (um Erlerntes auszuprobieren und zu verfeinern) sowie Reflexionen (um den Transfer in das eigene Handeln zu unterstützen). Die Fokussierung auf Interaktivität und Praxisorientierung regt die Teilnehmerinnen und Teilnehmer an, das Erlernte direkt umzusetzen und den nötigen Transfer in den eigenen Berufsalltag zu erarbeiten.

Begleitend zu den Modulen erhalten die Teilnehmenden ein Skript zur Vertiefung der Inhalte sowie im Anschluss an das Seminar ein Fotoprotokoll der im Seminar erstellten Flipchart- und Pinnwandblätter.

Leitung



Stefan Kessen ist seit vielen Jahren als Mediator, Konfliktmanager und Prozessberater im öffentlichen Bereich und in der Wirtschaftswelt tätig und bringt eine breite Erfahrung mit, wie mit kommunikativer Kompetenz das Zusammenarbeiten vieler Projektbeteiligter sowie die Entwicklung von Veränderungsprozessen erfolgreich gestaltet werden können.

Termin

Do 7. – Fr 8. März 2019

Seminarzeiten: Do 10:00 – 13:00 Uhr, 14:30 - 18:00 Uhr | Fr 9:00 – 12:30 Uhr, 14:00 - 17:00 Uhr

Veranstaltungsort

Seminarhotel Gabrium, Grenzgasse 111, 2344 Maria Enzersdorf

Wir freuen uns, dieses Juwel entdeckt zu haben und Ihnen unseren Workshop in diesem einzigartigen Ambiente anbieten zu können:



Übernachtungen sind im Gabrium in wunderschönen Zimmern mit Frühstück zu € 93,- inkl. USt. exkl. € 2,- Nächtigungsabgabe pro Nacht möglich, bitte buchen Sie diese bei Bedarf bei Ihrer Anmeldung gleich mit (siehe Anmeldeformular).



Teilnahmegebühr

€ 850,- zzgl. 20% USt.

beinhaltet die Teilnahmegebühr am Workshop, Seminarunterlagen und Pausenverpflegungen inklusive Mittagessen an beiden Tagen

Da ein interessenorientiertes Verhandeln auch eine wesentliche Kompetenz für MediatorInnen darstellt, wird dieses Seminar im Umfang von 16 UE als **Fortbildung im Sinne des ZivMediatG** angerechnet.

Anmeldung

Bitte füllen Sie das Anmeldeformular aus und senden es an: akademie@ueberbau.at
oder Fax: +43 1/934 66 59-40

Anmeldeschluss: 4. Februar 2019

Kontakt

Bitte wenden Sie sich bei Fragen an Frau Monika Laumer
Tel.: +43 1/934 66 59, Email: monika.laumer@ueberbau.at

Anmeldeformular „Professionell verhandeln“

TeilnehmerIn:

Titel, Name _____

Straße _____

Postleitzahl, Ort _____

Telefon _____ Email _____

Email für Rechnungszusendung (falls abweichend) _____

Die Rechnung erhalten Sie ca. drei Wochen vor Seminarbeginn als Pdf an die hier genannte Emailadresse von uns zugesandt.

abweichender Rechnungsempfänger:

Name / Firma _____

Straße _____

Postleitzahl, Ort _____

Ich melde mich verbindlich zum Seminar „**Professionell verhandeln**“, **7. – 8. März 2019**,
im Seminarhotel Gabrium, 2344 Maria Enzersdorf, an.

Teilnahmegebühr: € 850,- zzgl. 20% USt.

beinhaltet die Teilnahmegebühr am Workshop, Seminarunterlagen und Pausenverpflegungen inklusive Mittagessen an beiden Tagen

- Ja, bitte buchen Sie für mich ein **Einzelzimmer mit Frühstück** im Seminarhotel Gabrium zu € 93,- inkl. USt., exkl. € 2,- Nächtigungsabgabe pro Nacht (direkt im Hotel zu bezahlen) vom
- 6. – 8. März 2019 (Anreise am Vorabend – 2 Übernachtungen)
 - 7. – 8. März 2019 (Anreise am ersten Seminartag – 1 Übernachtung)

Datenschutzhinweis: Der Vertragspartner stimmt zu, dass seine/ihre persönlichen Daten, nämlich Name, Adresse, Telefon, Email, Firmendaten zum Zwecke der Vertragsabwicklung und zur Zusendung von Informationen über Veranstaltungen der Überbau-Akademie von uns gespeichert und verarbeitet werden. Unsere ausführliche Datenschutzerklärung finden Sie auf unserer Website www.ueberbau.at

Datum _____ Unterschrift _____

Bitte senden Sie das ausgefüllte Formular an: akademie@ueberbau.at, Fax: +43 (0)1/934 66 59-40

Stornobedingungen:

Der kostenfreie Widerruf Ihrer Bestellung ist bis einschließlich 4. Februar 2019 möglich. Bitte haben Sie Verständnis, dass wir bei späterem Rücktritt sowie ohne schriftliche Abmeldung 100% der Teilnahmegebühr als Stornogebühr verrechnen. Die Stornogebühr entfällt bei Nennung und Teilnahme eines Ersatzteilnehmers. Bitte beachten Sie, dass wir Abmeldungen nur schriftlich annehmen können. Auf unsere AGB (zu finden auf www.ueberbau.at) verweisen wir.