

7. Verhandlungstraining:

souverän auftreten – geschickt argumentieren – erfolgreich verhandeln

Trainerin: Christiane Fuchs oder Renate Schüler

Mi, 04.03.2020, 16-20 Uhr und Do, 05.03.2020, 9 - 16 Uhr

Ort: Tagungszentrum an der Sternwarte, Geismar Landstr. 11

Anmeldung bis zum 08.01.2020, max. 12 TN

Die vorherige Teilnahme an dem Workshop „Strategien der souveränen Gesprächsführung“ wird dringend empfohlen.

Praktisches Training für Mentees

Verhandlungstraining: souverän auftreten – geschickt argumentieren – erfolgreich verhandeln

Sie brauchen für Ihre Forschung ein hochwertiges Gerät und müssen darüber mit Ihrem Doktorvater verhandeln.

Sie wollen nach einem Kongress in Südamerika dort Ihren Urlaub anhängen und endlich den Südamerikatrip in die Anden machen, von dem Sie schon lange träumen. Sie wissen aber, dass dies mit Plänen Ihrer Vorgesetzten kollidiert.

Sie haben sich auf eine neue Stelle beworben und stehen kurz vor den Gehaltsverhandlungen. Sie wollen sich weder unter Wert verkaufen, noch den Bogen überspannen. Wie fangen Sie's an?

Verhandlungen sind besondere Gesprächssituationen, gekennzeichnet durch sehr unterschiedliche, mitunter konträre Ausgangspositionen der beteiligten Personen bzw. Gesprächsparteien. Vermeintliche Unvereinbarkeiten und Kontroversen gehören also dazu. Das gemeinsame Ziel ist, ein Ergebnis herauszuarbeiten, mit dem alle Beteiligten leben können: einen guten Kompromiss. Beide Seiten müssen sich also bewegen, aufeinander zugehen.

Damit Sie am Ende von Ihren starken Verhandlungspartner/inne/n nicht über den Tisch gezogen werden, brauchen Sie eine fundierte Vorbereitung und überzeugende Strategien. Sie werden in dieser Fortbildung die Gelegenheit haben, konkrete Verhandlungssituationen aus Ihrem beruflichen Alltag auszuprobieren.

Mögliche Inhalte

- unterschiedliche Kommunikationsebenen
- Rollen und Erwartungen der Verhandlungspartner/innen
- argumentative Strategien
- Lösungsangebote und Entscheidungswege
- Ergebnisse und deren Nachhaltigkeit
- Umgang mit unfairen Methoden und Stress

Methoden

Theoretische Inputs, praktische Übungen, Rollenspiele, (Video-)Feedback

FuchsKommunikation

Christiane Fuchs
Calsowstraße 42
37085 Göttingen

Beratung – Training – Coaching

Kommunikation Rhetorik Präsentation
Stimme Sprechen Körpersprache



Profil Christiane Fuchs

FuchsKommunikation

Beratung – Training – Coaching

- seit 1988 selbständige Trainerin für Kommunikation, Rhetorik, Präsentation in Verwaltung, Wirtschaft, Universität
- freie Mitarbeit für Unternehmensberatungen
- Coach für Medien (Radio + TV) + Persönlichkeitsentwicklung (Auftritt in der Öffentlichkeit, Auswahlverfahren)
- seit 2003 Referentin im Mentoring-Programm der Universitätsmedizin Göttingen



Renate Schüler Kommunikation

Felix-Klein-Straße 1a

**37083 Göttingen
0176 62850159**

schueler@medien-kommunikation.net

Trainingsprofil

Seit 1988
Training, Beratung, Moderation in Verwaltungen,
Bildungsinstitutionen, Wirtschaft und Medien,
u.a. für:

- **Lufthansa**, Frankfurt am Main:
Pilotentraining Bordansage
- **Ericsson**, Düsseldorf:
Veranstaltungsmanagement, Moderation

- **Phoenix Contact**, Blomberg:
Planung, Konzeptionierung und
Training von Messepräsentationen
- **Unternehmensberatung** Bierend,
Zeller & Partner AG, Göttingen:
Managementtraining für
HochschulabsolventInnen,
Bewerbungstraining, AC,
Kommunikation für Führungskräfte,
Coaching
- **Sartorius AG**, Göttingen:
Kommunikation für Führungskräfte,
Motivationstraining
- **Stadt Göttingen**: Rhetorik- und
Kommunikationstraining,
Bewerbungstraining
- **Universitätsklinikum Göttingen**:
Mentoring-Projekt des
Gleichstellungsbüros
- **Arte**, Straßburg: Sprechtraining für
DolmetscherInnen und
RedakteurInnen, Coaching
- **SWR**, Mainz: Sprechtraining für
NachrichtenredakteurInnen
- **ZDF**, Mainz: Medientrainings
(Interview, Moderation,
Schaltgespräch), Kommunikation für
Führungskräfte,
Organisationsentwicklung,
Moderation von Veranstaltungen und
Gruppenprozessen, Coaching