



akademie

Schwierige Verhandlungen erfolgreich führen

Struktur, Verständnis und Interessen als Erfolgsfaktoren
gemeinsamer Entscheidungsprozesse

Seminar 28.11. – 30.11.2019

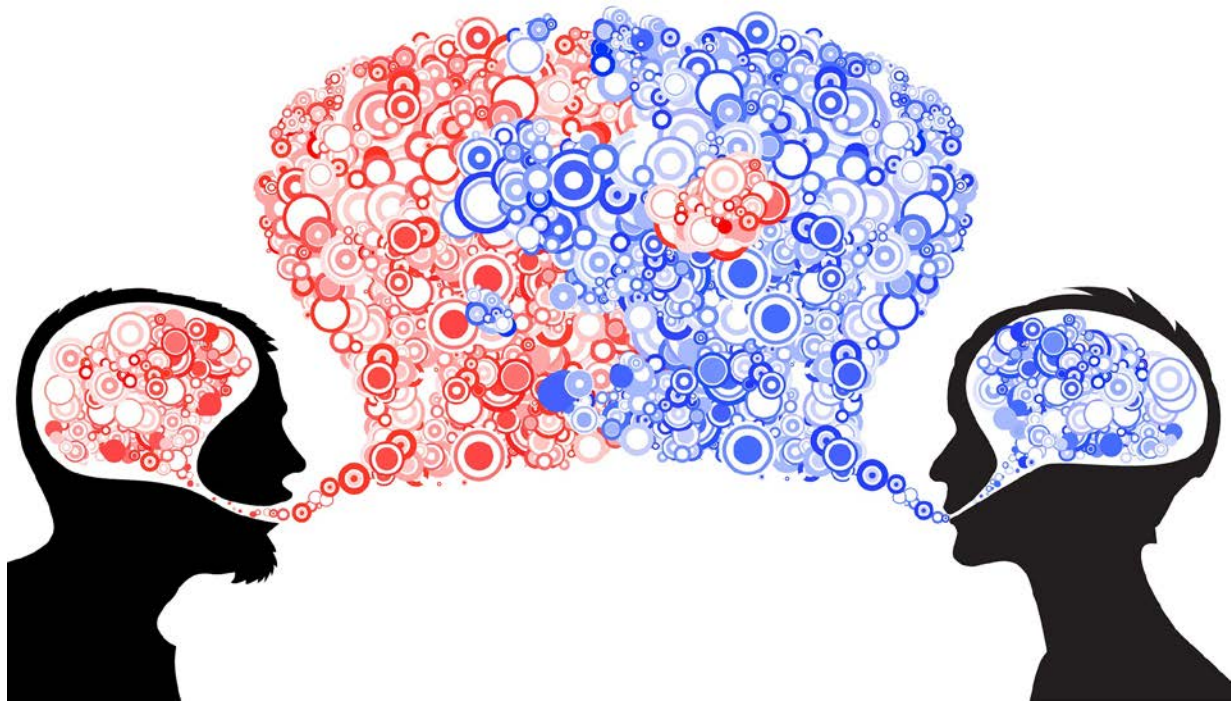


Bild: Adobe Stock

Wir freuen uns, Ihnen das erfolgreiche Seminar von Dr. Felix Wendenburg im November 2019 wieder in Wien anbieten zu können. Erhöhen Sie Ihre Verhandlungskompetenz für das Erzielen besserer Ergebnisse! Dieses Seminar steht allen Interessierten offen. Vorkenntnisse sind nicht erforderlich.

Seminarinhalt

Der Erfolg einer Verhandlung hängt in hohem Maße von den Verhandlungskompetenzen der beteiligten Personen ab. In der Regel lernt man das Verhandeln weder im Studium noch in der Ausbildung. Verhandler sind also allzu oft allein auf ihre Intuition angewiesen. Diese Intuition soll im Seminar systematisch weiterentwickelt werden.

Was Mediatoren bei der Begleitung konflikthafter Verhandlungen leisten – die Strukturierung von Gesprächen, die Absicherung gegenseitigen Verständnisses und die Steuerung des Gespräches auf die Ebene der Interessen – soll in diesem Seminar auf die bilaterale Verhandlung übertragen werden. Darüber hinaus werden die Teilnehmer Systematiken für die optimale Verhandlungsvorbereitung kennenlernen sowie einen Blick auf den eigenen Verhandlungsstil werfen, um konkrete Ansatzpunkte für das Erzielen besserer Ergebnisse zu finden.

Seminarinhalt im Detail

- Einführung ins Thema: „schwierige Verhandlungen erfolgreich führen – Struktur, Verständnis und Interessen als Erfolgsfaktoren gemeinsamer Entscheidungsprozesse“
- Kommunikatives Handwerkszeug für anspruchsvolle Verhandlungsgespräche
- Systematische Vorbereitung der Verhandlung
- Techniken zur Erfassung der Kerninteressen des Verhandlungspartners
- Methoden der Verständnissicherung und des Vertrauensaufbaus
- Umgang mit unterschiedlichen Verhandlungstypen – individuelles Einstellen auf den Gesprächspartner
- Souveräne Handhabung schwieriger Gesprächssituationen / Blockaden etc.
- Manipulationen und Denkfehler in Verhandlungen
- Reflexion der eigenen Verhandlungsmuster und Blick auf das eigene Verhandlungsprofil / Stärken, Schwächen und Optimierungsmöglichkeiten
- Transfer in die eigene Praxis

Hinweis zur Eintragung beim Justizministerium

Nach Verlängerung der Eintragung beim Justizministerium um 10 Jahre besteht nach § 20 ZivMediatG weiterhin die Fortbildungsverpflichtung von 50 Stunden alle 5 Jahre. Bei Nichterfüllung erfolgt nach § 14 ZivMediatG die automatische Streichung von der Liste! Viele eingetragene MediatorInnen wissen das nicht. Dieses Seminar ist mit 25 Einheiten anrechenbar als Fortbildung im Sinne des ZivMediatG.

Referent



Dr. Felix Wendenburg

Dr. iur. M.B.A. (Change Management) | Mediator und Ausbilder | Partner von TGKS, Berlin/Oldenburg | Wissenschaftliche Leitung des Master-Studienganges Mediation (Europa-Universität Viadrina Frankfurt (Oder)/Humboldt-Universität Berlin) | Co-Leitung Kernbereich Wirtschaft am Institut für Konfliktmanagement (Europa-Universität Viadrina Frankfurt (Oder))

Praxisschwerpunkte: Wirtschaftsmediation (insbes. Gesellschafter- und Teamkonflikte), Begleitung und Moderation von Veränderungsprozessen, Verhandlungscoaching | Ausbilder- und Referententätigkeit zu Mediation, Schlichtung, Verhandlungs- und Konfliktmanagement sowie zu Führungsthemen in den Bereichen Wirtschaft, Politik, Verwaltung und Justiz.

Seminarzeiten

28./ 29. November jeweils 9:00 - 17:30 Uhr und 30. November, 9:00 - 12:30 Uhr

Veranstaltungsort

Hotel Gabrium | Wissensräume, Grenzgasse 111, 2340 Maria Enzersdorf
30 Minuten von Wien und mit öffentlichen Verkehrsmitteln gut erreichbar

Teilnahmegebühr

€ 790,- zzgl. 20% USt. für Kammermitglieder und deren MitarbeiterInnen

€ 890,- zzgl. 20% USt. für Nichtmitglieder

Die Teilnahmegebühr beinhaltet die Kursteilnahme, Unterlagen, Mittagessen und Pausenimbiss.

Kontakt

Frau Mag. Ulrike Pitzer, T +43 1 505 17 81-14, ulrike.pitzer@ztakademie.at

Anmeldung

Online über unsere Website: www.ztakademie.at oder per Email: web@ztakademie.at