

Aufbauseminar Verhandlungsführung: Eigene Verhandlungen wirksam führen

INHALTE & METHODEN

- Anwenden des GoWin-Systems auf eigene Fallfragestellungen (Schwerpunkt)
- Ausführliches Feedback zu eigenem Verhandlungsverhalten
- Verhandlungsspielräume erkennen und festlegen
- „Push“- und „Pull“-Mittel kennen und anwenden lernen
- Steuerungsmöglichkeiten in einer Verhandlung: „Führen“
- Manipulationsmethoden erkennen und abwehren
- Den Lern- und Praxis-transfer sichern: Während des gesamten Seminars erarbeiten Sie in zahlreichen Übungen Verhandlungslösungen und planen die eigene praktische Umsetzung
- Präsentation, Erfahrungsaustausch, Gruppenarbeit, praxisnahe Rollenübungen

Dieses Seminar baut auf dem Grundlagenseminar auf. Die vorherige Teilnahme am Grundlagenseminar ist hilfreich, aber für erfahrene Verhandlerinnen und Verhandler keine Bedingung zum Erreichen der folgenden Seminarziele:

- Sie sind in der Lage, sich auf Verhandlungssituationen wirksam vorzubereiten und können das GoWin-System auf eigene Fallfragestellungen anwenden.
- Sie sind in der Lage, in vielfältigen Aspekten der Verhandlungsführung im Hinblick auf die eigene Fallfragestellung den Überblick zu behalten und Ihre Spielräume und mögliche Ansatzpunkte für den Verhandlungserfolg zu erkennen.
- Sie sammeln weitere Erfahrungen in Rollenübungen und reflektieren Ihre eigenen Verhaltensweisen und persönlichen Eigenschaften und die Ihres Verhandlungsgegenübers. So schärfen Sie ihren Blick für Verhandlungssituationen und Verhandlungsspielräume in der Praxis.
- Sie lernen und üben weitere wirkungsvolle Verhaltensweisen und Verhandlungstechniken, die positiv auf Ihr Verhandlungsverhalten rückkoppeln und lernen, Verhandlungen in die richtige Richtung zu steuern, zu „führen“.



Zielgruppe

Führungskräfte, Gruppen-, Team- oder Projektleitende und alle, die eigene Verhandlungen zum nachhaltigen Erfolg führen wollen.



Dozent:

Klaus Steinke, Mitentwickler des GoWin-Systems, Buchautor und Verhandlungsführungsexperte mit langjähriger Verhandlungstrainingserfahrung u. a. in der Automobilindustrie, aber auch im bürgerschaftlichen Bereich und als Ghost Negotiator / Hintergrunderberater

Termin 2-tägiger Workshop:

Do., 11. und Fr., 12. April 2019, jew. 9.00–17.00 Uhr

Kosten:

Bedienstete der Uni Stuttgart: 340 €; Externe: 440 € inkl. Seminarunterlagen und Tagungsgetränken

Durchführungsort: Universität Stuttgart

Weitere Informationen unter: www.uni-stuttgart.de/kww