

## Verhandlungen führen

### Taktische Planung, situatives Reagieren und ethische Haltung

Sie haben Interessen zu vertreten oder befinden sich in Wettbewerbssituationen? Dann sollten Sie verhandeln können! Einige Grundfertigkeiten steigern Ihre Erfolgsaussichten beträchtlich, wenn Sie sie souverän beherrschen.

<b>Schwerpunkte</b>	Für die taktische Planung trainieren wir auf der Grundlage des international bewährten Harvard-Verhandlungskonzepts und klären Ihre Rollenoptionen (Gastgebende, Moderierende, Verhandlungspartei, Mediatorin). Außerdem lernen Sie, räumliche Arrangements, Etikette und andere Gestaltungselemente subtiler Verhandlungskunst zu nutzen.
<b>Methoden</b>	Ihr situatives Agieren wird maßgeblich von Ihrer inneren Haltung bestimmt. Wir üben moderne Weiterentwicklungen humanistischer Gesprächsführung ein (Bezug z.B. auf E. Gendlin, F. Farrelly, M. Rosenberg und vor allem auf A. Mindell) und vermitteln Ihnen eine sogenannte phänomenologische Gesprächshaltung, wodurch Sie wesentlich flexibler agieren und reagieren können.
<b>Ergebnisse</b>	Die Teilnehmenden <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ kennen das Harvard-Konzept effektiver Verhandlungsführung,</li> <li>▪ beherrschen geeignete Settings und Arrangements für Verhandlungssituationen,</li> <li>▪ kennen die verschiedenen Rollenoptionen für Verhandlungen.</li> </ul>
<b>Zielgruppe</b>	Führungskräfte in Kirche, Diakonie und Sozialwirtschaft
<b>Termin</b>	28.-30. Juli 2021
<b>Ort(e)</b>	Tagungshaus Akademie Hotel, 13156 Berlin
<b>Preis</b>	440,00 EUR plus Übernachtung/Verpflegung
<b>Teilnehmende</b>	max. 14
<b>Dozierende</b>	Thomas Wandelt, Betriebswirt, Institut für Persönlichkeits- Team- und Organisationsentwicklung, Berlin
<b>Inhaltliche Anfragen</b>	Dr. Silke Köser 030/ 203 55-585 <a href="mailto:silke.koeser@fa-kd.de">silke.koeser@fa-kd.de</a>
<b>Anmeldung</b>	Agnes Hahn 030/ 203 55-582 <a href="mailto:Agnes.Hahn@fa-kd.de">Agnes.Hahn@fa-kd.de</a>
<b>Veranstaltungs-Nr.</b>	533008