

Verhandeln – erfolgreich und souverän¹

Professionalisierungseinheit des Professionalisierungsmoduls

Lehrende	Christa Hoffmann Freiberufliche Moderatorin und Trainerin (MGM)
Inhalte	Als Führungskraft müssen Sie laufend mit verschiedenen Personengruppen innerhalb und außerhalb Ihres Unternehmens Verhandlungen führen und zu tragfähigen Ergebnissen und Abschlüssen kommen. In Verhandlungs- und Konfliktgesprächen den richtigen Ton treffen, vielschichtige Botschaften verstehen und angemessen darauf reagieren, gemeinsame Lösungen in Sach- und Beziehungsfragen finden, gehört zur kommunikativen Kompetenz und bietet die Voraussetzung für eine gelungene ergebnisorientierte Gesprächsführung. Strategien, die Gewinner und Verlierer produzieren, indem sie die eigene Position oder die des Verhandlungspartners schwächen, wird die win-win-Strategie entgegengesetzt, die auf Eindeutigkeit in der Sache und Wertschätzung der Person basiert.
Lernergebnisse	<ul style="list-style-type: none">▪ Sie können Verhandlungspartner einschätzen, eigene Ziele definieren und Verhandlungsspielraum einräumen.▪ Sie können entscheidende Rahmenbedingungen im Vorfeld eines Verhandlungs- oder Konfliktgespräches identifizieren.▪ Sie beherrschen die notwendigen Gesprächstechniken: Ziele klären, Sachlichkeit herstellen, Emotionalität nutzen.▪ Sie können Gesprächshaltungen erkennen und erweitern.▪ Sie sind in der Lage verbindlich zu argumentieren und geschickt zu formulieren.▪ Sie können Gespräche leiten und moderieren.
Lehrformen	Präsenzworkshop mit internetgestützter Vorbereitungs- und Nachbereitungsphase
Teilnehmerzahl	max. 15 Teilnehmende
Voraussetzungen	keine
Verwendbarkeit des Moduls	Wahlpflichtmodul (Baustein des Professionalisierungsmoduls)
Voraussetzung für Vergabe von Leistungspunkten	<ul style="list-style-type: none">▪ aktive Teilnahme an der Online-Phase und am Präsenzworkshop▪ erfolgreiche Bearbeitung von Transferaufgaben
Kreditpunkte und Stunden	2 KP Gesamt: ca. 60 Std. (Präsenzphase: ca. 15 Std., Online-Phase: ca. 45 Std.)
Häufigkeit	Die Professionalisierungseinheit wird je nach Bedarf in einem Turnus von zwei bis vier Semestern angeboten.
Notenskala	Die Leistung ist unbenotet.
Dauer	ca. 6 Wochen
Termine	PE-Beginn und Start der Vorbereitungsphase (inkl. Transferaufgaben) (online): 26.02.2020 Präsenzphase: 25./26.03.2020 (Mi. 12.00–20.00h, Do. 9.00–17.00h) Nachbereitungsphase und PE-Abschluss (online) bis: 09.04.2020
Gebühren	300,00 Euro

¹ Ehemals PE „Erfolgreich verhandeln“.