

Titel	Verhandeln mit Spaß und Erfolg	
Typ	Soft Skill Doktorandenseminar	
Veranstalter	Cornelia Schultheiss	
Zeit	19./20. Mai 2016, jeweils von 10:00 bis 18:00 Uhr	
Ort	Hörsaal 2	
Sprechstunde	Per Mail: Schultheiss@KulturDeltaMensch.de	
Inhalt und Ziele		
<p>Kursbeschreibung: Verhandeln macht Spaß! Phasen des Inputs und der Information über Modelle und Strategien werden sich abwechseln mit Phasen des Trainierens und Übens. Sie lernen, wie Sie Ihrem Verhandlungspartner Ihre eigenen Ziele und Vorstellungen transparent, selbstsicher und wertschätzend vermitteln, gleichzeitig dessen Wünsche integrieren und so schließlich nicht nur zu einem Kompromiss, sondern öfter als Sie denken zu einer Win-Win-Situation finden. Außerdem werden wir einen Blick darauf werfen, was Vorträge und Präsentationen mit Verhandlungen zu tun haben und wie Sie diese optimieren können. Der Workshop wird stark von Ihrer aktiven Mitarbeit, Ihren Alltagserfahrungen und Ihrer Bereitschaft zur Reflektion und zum Dialog profitieren. Die Methoden werden abwechslungsreich sein und Ihnen viel Gelegenheit zum Üben geben.</p> <p>Tag 1 wird sich auf das Thema Verhandlung konzentrieren, Tag 2 etwas mehr auf das Thema Vorträge und Präsentationen fokussieren.</p> <p>Für Ihre Fragen wird es an beiden Tagen ausreichend Raum geben.</p>		
<p>Ziele: Wie erreiche ich in einer Verhandlung meine Ziele? Indem ich mir über meine genauen Ziele in einer Verhandlungssituation systematisch und differenziert klar werde und ein gut geplantes Gespräch konstruktiv, kreativ, selbstbewusst und damit erfolgreich führe. Wie gehe ich mit manipulativen oder aggressiven Verhandlungsstrategien um? Dies zu erlernen und dabei Ihr Handlungsspektrum, auch während Ihrer Präsentationen und Vorträge, deutlich zu erweitern, ist das Ziel dieses Kurses.</p>		
Kursraster		
	Thema	Literatur
1.	Was ist eine Verhandlung? Verhandlung vs. Basarschacherei	Beck, G.: Verbotene Rhetorik. Piper Verlag, München, 5. Auflage 2008
2.	Träume / Wünsche / Ziele (Verhandlung / Präsentation)	Reflektion, Übungen
3.	Zielfindung, Zielformulierung (Verhandlung/Präsentation)	Reflektion, Übungen
4.	Wie entsteht mein Verhandlungsspielraum?	Edelman, J./Crain M. B.: Das TAO der Verhandlungskunst. Mosaik Verlag, München, 1999
5.	Phasen einer Verhandlung: Zielführende Vorbereitung, Durchführung und Nachbereitung ==> Transfer für eine Präsentation	Grisse-Seelmeyer, D.: Geschickt verhandeln. Gondrom Verlag, Bindlach, 2005
6.	Kommunikation: Klar und Wertschätzend - und die Argumente? ==> Transfer für eine Präsentation	*Grünberg, M.: Kommunikationstrainer für Beruf und Karriere. Humboldt-TBV, München, 2010 *Schulz von Thun, F./Ruppel, J./Stratmann, R.: Miteinander Reden: Kommunikationspsychologie für Führungskräfte. Rowohlt TBV, Hamburg, 4. Auflage 2002
7.	Präsuppositionen und subjektive Wahrnehmung	Reflektion, Übungen
8.	Schwierige Situationen in Verhandlungen / Präsentationen: Was tun wenn...	Fischer, C./ Reitmeier, J.: Verbale Angriffe. Jokers Edition, Kissing, 2008
9.	Die Win/Win-Situation: Mythos oder Möglichkeit?	Skript zum Workshop: C. Schultheiss, 2014
10.	Das Harvard Konzept: Nur was für Weicheier?!	Fisher, R.; Ury, W.; Patton, B.: Das Harvard-Konzept: Der Klassiker der Verhandlungstechnik, Campus-Verlag, Frankfurt /M., 23. Auflage 2009
Bewertung		
<p>Prüfungsform: Aktive Teilnahme, Bereitschaft zur Selbstreflektion, abschließender praktischer Verhandlungs-"Test" - an dem Sie Spaß haben werden.</p>		