



1529: Zielsicher und erfolgreich verhandeln

Negotiating unerringly and successfully

- Lehrperson:** Dr. Ulrich Brock, Fachanwalt für Arbeitsrecht, Fachanwalt für Familienrecht, Mediator (DAA), Wirtschaftsmediator (CFM), Verhandlungstrainer
- Termine:** Freitag, 11.01.2019, 15-20 Uhr und
Samstag, 12.01.2019, 09-17 Uhr sowie
Freitag, 18.01.2019, 15-20 Uhr und
Samstag, 19.01.2019, 09-17 Uhr (pünktlich zur vollen Stunde)
- Inhalt:** "Verhandeln können alle" denkt man. Das stimmt nicht. Verhandeln können, das müssen alle; aber: Allein das qualifizierte Wissen durch Ausbildung und Studium reicht nicht aus, im Alltag der heutigen Welt eigene oder fremde Ziele durchzusetzen. Ob in der Wirtschaft, der Architektur, den technischen Berufen, überall kommt es auf Verhandlungsgeschick und Überzeugungskunst an. Verhandeln kann und muss man üben. Das gilt sowohl bezogen auf die Lösung zurückliegender Sachverhalte als auch für gegenwärtige Konflikte oder zukünftige Projekte. Das gilt für Beratung, Verkauf und die vielen anderen Gebiete, in denen verhandelt wird. Die beste akademische Ausbildung nützt nichts, wenn sie nicht zielgerichtet in Verhandlungen eingebracht und erfolgreich umgesetzt werden kann. Verhandeln nicht aus dem "Bauchgefühl" heraus, sondern auf der Basis professioneller strukturierter Kenntnis des eigenen Ichs und der Persönlichkeitsstruktur der Verhandlungspartner; Verhandeln auf der Basis der weltweit anerkannten Harvard-Methode, nicht positionsbezogen sondern interessenbezogen bei Aufrechterhaltung positiver persönlicher Bindungen: Das ist Inhalt dieses Seminars. Anhand von Beispielen und zahlreichen Rollenspielen wird erlernt, sich in der heutigen (Verhandlungs-) Welt sicher zu platzieren und zu behaupten. Jedes Berufsfeld, in dem verhandelt werden muss, profitiert davon.

- Lernziele:**
- Erlernen der Grundlagen interessenbezogener Verhandlungen nach dem Harvard-Konzept
 - Unterscheidung der positionsbezogenen Verhandlung zur interessenbezogenen Verhandlung
 - Genaue Umsetzung vorgegebener Ziele in jeder Verhandlung
 - Aufrechterhaltung der persönlichen Beziehungen der Beteiligten
 - Erlernen und Auswertung körpersprachlicher Signale
 - Nutzung struktureller Persönlichkeitsmerkmale in der Kommunikation
- Studienleistungen:** Vollständige und aktive Teilnahme, Beteiligung an praktischen Übungen und Rollenspielen, Reflexion von praktischen Übungen, Präsentation von Arbeitsergebnissen, Erledigung von möglichen Aufgaben zwischen den Blockterminen
- Anmeldung:** Über Stud.IP
- Leistungspunkte:** 2 Leistungspunkte
Bachelor- und Master-Studiengänge der Leibniz Universität Hannover,
genaue Informationen für Ihren Studiengang unter https://www.sk.uni-hannover.de/lp_studiengaenge.html
Fächerübergreifender Bachelor: Pflichtmodul
Schlüsselkompetenzen, Bereich A
B.Sc. Technical Education: Pflichtmodul Schlüsselkompetenzen, Bereich B