

Erfolgreich verhandeln

Lehrende	Christa Hoffmann Pädagogische Trainerin in den Bereichen Qualitätsmanagement, Mitarbeiterfortbildung, Train the Trainer
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 winwin-Strategie entgegengesetzt, die auf Eindeutigkeit in der Sache und Wertschätzung der Person basiert. Hinweis: Die Professionalisierungseinheit wird studiengangübergreifend in den berufsbegleitenden Bachelor- und Masterstudiengängen des Center für lebenslanges Lernen (C3L) angeboten.
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	Präsenzphase mit internetgestützter Vorbereitungsphase.
Teilnehmerzahl	max. 15 Teilnehmende.
Voraussetzungen	Keine
Verwendbarkeit des Moduls	Weiterentwicklung der für Fach- und Führungskräfte in mittelständischen Unternehmen notwendigen Schlüsselkompetenzen.
Voraussetzung für Vergabe von Kreditpunkten	<ul style="list-style-type: none"> • aktive Teilnahme an der Online-Phase und der Präsenzphase • erfolgreiche Bearbeitung von Transferaufgaben
Kreditpunkte und Noten	Kreditpunkte: 2 KP Notenskala: unbenotet
Häufigkeit des Angebots	Das Modul wird je nach Bedarf in einem Turnus von zwei bis vier Semestern angeboten.
Arbeitsaufwand	Gesamt: ca. 60 Std. (Präsenzphase: ca. 13 Std., Online-Phase ca. 47 Std.)
Dauer	ca. 5 Wochen
Termine	Modulbeginn (online): 15.06.2017 Präsenzphase: 12./13.07.2017 (Mi. 12.00-20.00h, Do. 9.00-17.00h) Nachbereitungsphase und Modulabschluss bis: 26.07.2017
Gebühren	300,00 Euro