



Workshop

28.-29. März 2014
EMBM

VERHANDLUNGSFÜHRUNG UND VERHANDLUNGSSTRATEGIEN

Einführung

Was sind die besten Verhandlungstaktiken? Wie hoch sollte mein Erstangebot sein? Wie verhalte ich mich, wenn die Verhandlung in einer Sackgasse steckt?

Mit dem Kompakt-Workshop Verhandlungsführung und Verhandlungsstrategien wollen wir Ihnen in konzentrierter Form wesentliche und bewährte Konzepte der Verhandlungsführung vorstellen und Antworten auf die oben genannten Fragen liefern. Am 28. und 29. März 2014 wird Prof. Dr. Ingmar Geiger durch den bewährten, zuvor immer ausgebuchten Workshop „*Verhandlungsführung und Verhandlungsstrategien*“ führen.

Hierfür ist der Workshop in vier große Teile gegliedert:

1. Vorbereiten und Führen von Verhandlungen
2. Distributive Verhandlungssituationen
3. Integrative Verhandlungssituationen
4. Verhandlungspsychologie

Wir würden uns sehr freuen, Sie am 28. und 29. März 2014 in Berlin begrüßen zu dürfen.

Prof. Dr. Ingmar Geiger
- Studienleitung EMBM -

Carsten Krueger, MBM
- Vorsitzender MBM Alumni -



Workshop

**28.-29. März 2014
EMBM**

VERHANDLUNGSFÜHRUNG UND VERHANDLUNGSSTRATEGIEN

Inhalte

Im Workshop werden durch verschiedene Methoden wie Vortrag, Rollenspiele und Diskussionen die folgenden inhaltlichen Punkte adressiert:

1. Vorbereiten und Führen von Verhandlungen

Die Basis

„80% der Arbeit für ein gutes Verhandlungsergebnis fließt in die Verhandlungsvorbereitung“. Im Rahmen einer ersten Fallstudie werden deshalb Grundlagen professioneller Verhandlungsvorbereitungen und -führung thematisiert.

2. Distributive Verhandlungssituationen

Vergrößern des eigenen Anteils am „Verhandlungskuchen“

Die einfachste Klasse von Verhandlungsmodellen - so genannte Nullsummenspiele - werden im zweiten Teil des Workshops analysiert. In diesen distributiven Verhandlungen wird ein „Verhandlungskuchen“ mit unveränderlicher Größe zwischen den Parteien aufgeteilt - Interessen der Verhandelnden sind diametral entgegengesetzt. Die Teilnehmer erhalten Einblicke in effektive Strategien, um den eigenen Verhandlungsgewinn zu maximieren.

3. Integrative Verhandlungssituationen

Vergrößern des gesamten „Verhandlungskuchens“

Die meisten Verhandlungen sind keine Nullsummenspiele - die Größe des zu verteilenden „Kuchens“ ist variabel. Einige Abkommen können somit für beide Parteien von Vor- und Nachteil sein. Das Konzept pareto-optimaler (integrativer) Verträge wird erläutert, zudem erhalten die Teilnehmer einen Überblick über integrative Verhandlungsstrategien zur Vergrößerung des zu verteilenden „Kuchens“. Im Rahmen dieses Modells bietet eine komplexere Verhandlung, wahlweise eine Tarif-, Verkaufs- oder Einstellungsverhandlung, die Möglichkeit, die neu erworbenen Fähigkeiten zu testen.

4. Verhandlungspsychologie

Manipulationsmechanismen und Abwehrstrategien

In diesem Modul des Workshops erhalten die Teilnehmer Einblicke in verhandlungspsychologische Mechanismen. Evolutionspsychologische Modelle und deren Auswirkungen auf den Verhandlungserfolg stehen dabei im Vordergrund. Psychologische Tricks wie die „Fuß-in-die-Tür-Technik“, die „Tür-ins-Gesicht-Methode“ oder künstliche Knappheit werden diskutiert. Ziel ist es, die Teilnehmer in die Lage zu versetzen, Manipulationsversuche am Verhandlungstisch zu erkennen.



Workshop

**28.-29. März 2014
EMBM**

VERHANDLUNGSFÜHRUNG UND VERHANDLUNGSSTRATEGIEN

Inhalte

Termin:

Freitag, den 28. März 2014, 10-18:30 Uhr

Samstag, den 29. März 2014, 9-12:30 Uhr

Veranstaltungsort:

Weiterbildungszentrum der Freien Universität Berlin
EMBM
Otto-von-Simson-Str. 13
14195 Berlin

Preise: (max. 24 Teilnehmer)

- PK 1: EUR 200 (Mitglieder des MBM Alumni)
- PK 2: EUR 300 (Ehemalige Studierende)
- PK 3: EUR 400 (Extern)

Im Preis enthalten sind alle Schulungsunterlagen, Kaffeepausen und das Mittagessen am Freitag. Zur Unterkunft können wir das Seminars Campus-Hotel empfehlen. Am Freitagabend besteht die Möglichkeit, bei einem gemeinsamen fakultativ Abendessen alte Bekanntschaften aufzufrischen und neue zu machen.