

Workshop

**18. - 19. März 2016
Holzlaube, FU Berlin**

VERHANDLUNGSFÜHRUNG UND VERHANDLUNGSSTRATEGIEN

Inhalt

Was sind die besten Verhandlungstaktiken? Wie hoch sollte mein Erstante 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 18. und 19. März 2016 wird Prof. Dr. Ingmar Geiger durch den bewährten, zuvor fast 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 18. und 19. März 2016 in Berlin begrüßen zu dürfen.

Prof. Dr. Ingmar Geiger
- Studienleitung EMBM -

Carsten Krueger, MBM
- Vorsitzender MBM Alumni -

Workshop

**18. - 19. März 2016
Holzlaube, FU Berlin**

VERHANDLUNGSFÜHRUNG UND VERHANDLUNGSSTRATEGIEN

Inhalt

Im Workshop werden durch verschiedene Methoden wie Rollenspiele, Vortrag und Diskussionen die folgenden inhaltlichen Punkte adressiert. Der Workshop bewegt sich dabei auf dem Stand der aktuellen Verhandlungsforschung und -praxis.

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 und -strategien

Vergrößern des eigenen Anteils am „Verhandlungskuchen“

Die einfachste Klasse von Verhandlungen - 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, die sie in weiteren Rollenspiel-Simulationen ausprobieren können

3. Integrative Verhandlungssituationen und -strategien

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 vorteilhafter sein als andere. 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

Verhandlungspsychologische Mechanismen stehen im Mittelpunkt dieses Moduls. 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 und abzuwehren.

Workshop

**18. - 19. März 2016
Holzlaube, FU Berlin**

VERHANDLUNGSFÜHRUNG UND VERHANDLUNGSSTRATEGIEN

Organisatorisches

Termin:

Freitag, den 18. März 2016, 10-18:30 Uhr

Samstag, den 19. März 2016, 9-12:30 Uhr

Veranstaltungsort:

Freie Universität Berlin
Fabeckstr. 23-25
Raum 2.2059
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.