



Verhandlungs- und Gesprächsführung mit Schwerpunkt Harvard/kooperatives Verhandeln

Zielgruppen:

- PostDocs
- Promovierende
- Studierende
- Wissenschaftliche Mitarbeitende
- Mitarbeitende aus wissenschaftsunterstützenden Bereichen

Sprachen:

- Deutsch
- Englisch

Mögliche Formate:

- "Geflippter Workshop" mit Einzelcoaching, ein- oder zweitägig
- "Geflippter Workshop", ein- oder zweitägig
- Interaktiver Vortrag

Darum geht es:

Professionelles Verhandeln bildet die Grundlage in vielen Arbeits- und Kommunikationsprozessen und wird im beruflichen Kontext als notwendige Basiskompetenz angesehen.

Die Methode des ‚principled negotiating‘ (dies ist die korrekte Bezeichnung, im deutschsprachigen Raum allerdings besser bekannt als die ‚Harvard-Methode‘) ist im Harvard Negotiating Project entwickelt worden. Zentrales Interesse dieser Methode ist das Erreichen des größtmöglichen Nutzens für alle Verhandlungsparteien.

Im Workshop lernen die Studierenden die Grundlage dieser Verhandlungsmethode kennen und erproben alle Phasen aktiv in Übungen:

- Harvard Getting to Yes (alle fünf Steps) - das Ziel ist ein wise agreement, eine gemeinsame Übereinkunft als Verhandlungserfolg
- Harvard getting past No (Umgang mit Konflikten und Barriere in Verhandlungen) - das Ziel ist kein Verhandlungsabbruch
- Planungstools für Verhandlungen
- Verhandeln und die Macht der Sprache - Kommunikation ist der Schlüssel zur Verhandlung: Argumentationen vorbereiten; aktives Zuhören und aktives Antworten

Weitere Informationen:

Die im Workshop eingesetzten Fallstudien und Cases sind immer mit Bezug zu wissenschaftlichen und nicht-wissenschaftlichen Arbeitskontexten gestaltet. Alle Schritte werden mit konkreten Übungen praxisnah umgesetzt.