



Verhandlungs- und Gesprächsführung mit Schwerpunkt Harvard/kooperatives Verhandeln

Zielgruppen:

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

Sprachen:

- Deutsch
- Englisch

Mögliche Formate:

- Ein- oder zweitägiges Angebot mit Einzelcoaching
- Ein- oder zweitägiges Angebot
- Individuelles Arbeitsformat mit Coaching
- 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.

Um es anwenden zu können, ist vor allem eine Veränderung der persönlichen Haltung und Einstellung notwendig. Deshalb werden alle Themen reflektiert, ausprobiert und es gibt Feedback auf die Entwicklung.

Die Themenfelder:

- 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
- Verhandeln und die Macht der Sprache - Kommunikation ist der Schlüssel zur Verhandlung: Argumentationen vorbereiten; aktives Zuhören und aktives Antworten

Weitere Informationen:

Erwartet wird die Bereitschaft der Teilnehmenden, sich auf eine Reflexion ihres bisherigen Verhandlungsstils einzulassen.