

VERHANDLUNGSTRAINING

Den Gegner zum Partner machen

3 TERMINE

25. April 2029, 10–17 Uhr

26. April 2029, 10–17 Uhr

9. Oktober 2029, 10–17 Uhr

HYBRID

vor Ort in Rostock
oder per Video

DAS ERWARTET SIE

Das Messer locker in der Tasche, rechts und links starke Freunde, dem Gegner keine Chance: So kann man verhandeln. Muß man aber nicht.

Auf mittlere und lange Sicht ist es wirtschaftlicher und entspannter, den Gegner zum Partner zu machen — und dabei trotzdem die eigenen Ziele zu erreichen.

Gearbeitet wird mit einem Planspiel und danach an Situationen aus der Praxis der Teilnehmenden.

Tag 1 — die Methode

- Was ist besser als eine klare Position?
- Was ist nützlicher als eine eindeutige Forderung?
- Was ist riskant am Sieg?

Tag 2 — bei schwierigem Gegenüber

- Reaktion auf nicht-lösungsorientierte Verhandler
- Schutz bei persönlichen Angriffen
- Ziele erreichen trotz Blockade und Dominanz

Tag 3 — professionell und intuitiv anwenden

- Sicherheit, Souveränität, effektives Reagieren

- ✓ Erfüllt die fachlichen Voraussetzungen nach ZMediatAusv und die Standards des Bundesverbandes Mediation (BM)
- ✓ Staatlich anerkannte Einrichtung der Weiterbildung (WBFÖG M-V) — Förderung für Unternehmen möglich
- ✓ Vom IQMV als Fortbildung anerkannt
- ✓ **BILDUNGSURLAUB** Die Zulassung zur Bildungsfreistellung ist in mehreren Bundesländern beantragt

ANMELDUNG

Mail anmeldung@die-bildungsstaette.de · Fax 0381 – 20 38 99 09 · Telefon 0381 – 20 38 99 08
Post **Hinter der Mauer 2, 18055 Rostock** · oder online über den QR-Code →



☐ vor Ort ☐ per Video ☐ gemischt

		ermäßigt	normal
Gesamtkurs	☐ 25.04. · 26.04. · 09.10. 10–17 Uhr	599,70 €	1.199,40 €
nur Tag 3	☐ 9. Oktober, 10–17 Uhr	199,90 €	399,80 €

inhouse: auch direkt für Ihr Team und genau angepaßt: in MV für 1310–1910 € pro Tag und Trainer, außerhalb ab 2380–2980 €, für non-profit-Kunden inkl. Fahrtkosten.

Rücktritt: Anmeldebestätigung, Wegbeschreibung oder Zugangslink und Rechnung erhalten Sie etwa eine Woche vor Beginn. Eine Abmeldung ist bis zum Beginn kostenfrei — bitte geben Sie uns frühzeitig Bescheid.

☐ Bitte Infos zum Bildungsurlaub senden

☐ Für mich gilt der ermäßigte Preis, denn ich zahle selbst — aus der eigenen privaten Geldbörse.

Vorname	Name	Straße, Nr. des Rechnungsempfängers	PLZ	Ort
Telefon	E-Mail für Anmeldebestätigung und Rechnung		Unternehmen / Organisation / Behörde (nur falls Rechnungsempfänger)	

VERHANDLUNGSTRAINING 2029

Änderungen vorbehalten

TAGE 1 UND 2

	Termin	Uhrzeit	Themen	Std.
01	25.04.29	10–17 Uhr	Struktur des kooperativen Verhandelns Methoden des Verhandelns (erweiternd, umlenkend, gruppierend usw.) Reflexion der eigenen Reaktionen in Verhandlungssituationen	7
02	26.04.29	10–17 Uhr	Umgang mit nicht-lösungsorientierten Verhandlern und schwierigen Situationen Umgang mit Blockaden und Dominanzverhalten Umgang mit eigenen Grenzen und Streß	7
Summe in Zeitstunden				14,0

TAG 3 (WIEDERHOLTE TEILNAHME IST MÖGLICH)

	Termin	Uhrzeit	Themen	Std.
01	09.10.29	10–17 Uhr	Training von Sicherheit in Auftreten und Formulieren Training von Souveränität in emotional kritischen Phasen Training von Fallkonstellationen	7
Summe in Zeitstunden				7,0

Gesamtstundenzahl: 21,0 Zeitstunden. Fortbildungsleitung: Roland Straube